

¿POR QUÉ COLOMBIA NO ES UN PAÍS DE PROPIETARIOS?
FACTORES QUE LES IMPIDEN A LAS FAMILIAS CON INGRESOS ENTRE 1 Y 4
SMLMV ADQUIRIR VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

Jhadier Augusto Tique Lucena

UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
Pereira, Colombia
2019

¿POR QUÉ COLOMBIA NO ES UN PAÍS DE PROPIETARIOS?
FACTORES QUE LES IMPIDEN A LAS FAMILIAS CON INGRESOS ENTRE 1 Y 4
SMLMV ADQUIRIR VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

Jhadier Augusto Tique Lucena

Trabajo de grado para optar al título de Magíster en Administración de Negocios

Director: Andrés Mauricio Mora Cuartas

UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
Pereira, Colombia
2019

Contenido

1	MARCO CONTEXTUAL	1
2	OBJETIVOS	7
2.1	General	7
2.2	Específicos	7
3	JUSTIFICACIÓN	8
4	MARCO CONCEPTUAL	10
4.1	Componentes del cierre financiero en la compra vivienda	10
4.2	Evolución de los subsidios en Colombia. (política de vivienda)	11
4.3	Historia del crédito hipotecario en Colombia.	14
4.4	Del UPAC al UVR (Ley 546 de 1999)	15
4.5	Sistemas de amortización para créditos de vivienda	18
4.5.1	Cuota constante en UVR	19
4.5.2	Amortización Constante a Capital en UVR	19
4.5.3	Cuota decreciente mensualmente en UVR cíclica por períodos anuales	19
4.5.4	Cuota Constante (Amortización Gradual en pesos)	20
4.5.5	Amortización Constante a Capital	20
4.5.6	Créditos en pesos vs. Créditos en UVR's	20
4.6	Subsidios actuales para la compra de vivienda	22
4.6.1	Semillero de propietarios	23
4.6.2	Mi Casa Y	23
4.7	Sobre los compradores de vivienda VIS como solución de vivienda	24
4.8	Las encuestas	27
4.8.1	Población y muestra	28

4.8.2__Diseño de la encuesta	30
5__DISEÑO METODOLÓGICO	31
5.1__Tipo de investigación.....	31
5.2__Metodología de trabajo.....	32
5.2.1__Fase I: Análisis bibliográfico	32
5.2.2__Fase 2: Indagación	32
5.2.3__Fase 3: Análisis al cierre financiero	34
6__DESARROLLO METODOLOGICO	35
6.1__Fase I: Análisis bibliográfico.....	35
6.1.1__Cierre financiero.....	36
6.1.1.1__Cuota inicial.....	36
6.1.1.2__Acceso al crédito hipotecario.....	38
6.1.2__Temor al UVR y el fantasma del UPAC	40
6.2__Fase 2: Indagación.....	42
6.2.1__Resultados y hallazgos de la encuesta.....	43
6.3__Fase 3: Análisis al cierre financiero	58
6.3.1__Bancolombia.....	59
6.3.2__Banco Caja Social.....	61
6.3.3__Fondo Nacional del Ahorro	64
6.3.4__Davivienda	66
6.3.5__Bancolombia con concurrencia de subsidios	68
6.3.6__Fondo Nacional del Ahorro con Concurrencia de subsidios	69
CONCLUSIONES	71
Referencias bibliográficas.....	76
ANEXOS.....	83

Lista de gráficas

Gráfica 1. Porcentaje de la cartera vencida con respecto a la cartera neta de las CAV, en el período 1974-2004	2
Gráfica 2. Déficit habitacional en Colombia	4
Gráfica 3. Árbol de tenencia de vivienda urbana, 2017	5
Gráfica 4. Hogares en arriendo por SMMLV.....	5
Gráfica 5. Canon de arrendamiento y cuota de hipoteca	6
Gráfica 6. Enfoque y evolución de la Política de Vivienda en Colombia.....	13
Gráfica 7. Comparativo cuota en pesos en todos los sistemas	22
Gráfica 8. Distribución de las edades de los compradores de vivienda, 2018.....	25
Gráfica 9. Fuente de ingresos de los compradores de vivienda, 2018	26
Gráfica 10. Aspectos de la decisión de compra, 2018.....	26
Gráfica 11. Opciones de pago de vivienda, 2018	27
Gráfica 12. Viviendas financiadas (unidades) II trimestre 2019.....	40
Gráfica 13. ¿En qué estado se encuentra su grupo familiar en el proyecto Acqua Gran Parque Residencial?	43
Gráfica 14. ¿De los siguientes factores cuál cree usted que pueda generar una barrera para la compra de vivienda de interés social?.....	44
Gráfica 15. ¿En la compra de su vivienda utilizó el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? (grupo familiar: comprador)	45
Gráfica 16. ¿En la compra de su vivienda va a utilizar el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? (Grupo familiar: en proceso de compra)	45
Gráfica 17. ¿La decisión de compra de vivienda fue influenciada por la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial?	46
Gráfica 18.¿Antes de iniciar el proceso de compra de su vivienda conocían de la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial?.....	46
Gráfica 19. ¿Conoce usted los subsidios familiares que ofrece el gobierno para la compra de vivienda?	47
Gráfica 20. ¿Fue fácil encontrar información y/o asesoría sobre el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial?.....	47

Gráfica 21. ¿La decisión de compra de vivienda fue influenciada por la existencia del subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario?	48
Gráfica 22. ¿Antes de iniciar el proceso de compra de su vivienda conocían de la existencia del subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario?.....	48
Gráfica 23. ¿Fue fácil encontrar información y(o) asesoría sobre el subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario?.....	49
Gráfica 24.¿En cuál de los siguientes rangos en porcentaje (%) del valor de su vivienda se encontró la inversión en la cuota inicial, no tener en cuenta el subsidio familiar?	50
Gráfica 25. ¿En cuál de los siguientes rangos en porcentaje (%) del valor de su vivienda se encuentra la inversión en la cuota inicial, sin tener en cuenta el subsidio familiar?..	50
Gráfica 26. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago de la cuota mensual del crédito hipotecario con respecto a los ingresos mensuales?.....	51
Gráfica 27. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago futuro de la cuota mensual del crédito hipotecario con respecto a los ingresos mensuales?..	51
Gráfica 28. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago del arrendamiento (descontando la administración) con respecto a los ingresos mensuales?	52
Gráfica 29. ¿En su grupo familiar los ingresos mensuales están en cuál de los siguientes rangos?.....	52
Gráfica 30. ¿En su grupo familiar los ingresos mensuales están en cuál de los siguientes rangos?.....	53
Gráfica 31. ¿El sistema de amortización elegido para el pago de su crédito hipotecario fue en UVR o en pesos?	53
Gráfica 32. ¿El sistema de amortización que va a utilizar para el pago del crédito hipotecario será en UVR o en pesos?	54
Gráfica 33. ¿Contaron con asesoría para la elección del sistema de amortización de su crédito hipotecario?	54
Gráfica 34. ¿Se sienten tranquilos con el sistema de amortización elegido?	55
Gráfica 35. ¿Saben que existe la posibilidad de obtener el subsidio a la cuota inicial de la caja de compensación familiar, y a la vez el subsidio a la cuota inicial del programa Mi Casa Ya?.....	56

Gráfica 36. ¿Ha sido su grupo familiar beneficiario de algún subsidio para la compra de vivienda por parte del gobierno? 56

Gráfica 37. ¿Han buscado asesoría sobre los diferentes subsidios familiares para la compra de vivienda? 57

Gráfica 38. ¿Su grupo familiar esta reportado en alguna central de riesgos que les impida adquirir un crédito hipotecario? 57

Lista de tablas

Tabla 1. Sistemas de amortización según las entidades financieras.....	21
Tabla 2. Resumen de los subsidios del programa Mi Casa Ya	24
Tabla 3. Valor máximo de aprobación del crédito hipotecario según ingresos mensuales*	41
Tabla 4. Valor de la cuota por millón para un crédito hipotecario a 20 años	42
Tabla 5. Porcentaje del valor de la vivienda máximo para financiar	58
Tabla 6. Subsidios del programa Mi Casa Ya.....	58
Tabla 7. 30% del ingreso mensual	59
Tabla 8. valor del crédito preaprobado Bancolombia	60
Tabla 9. Valor máximo del inmueble a financiar Bancolombia	60
Tabla 10. Valor para invertir en la cuota inicial descontando el subsidio Bancolombia .	60
Tabla 11. Valor máximo de la vivienda financiada por Bancolombia utilizando el 100% del subsidio	61
Tabla 12. Valor de la cuota mensual a pagar por el crédito hipotecario Bancolombia ..	61
Tabla 13. valor del crédito preaprobado Banco Caja Social	62
Tabla 14. Valor máximo del inmueble a financiar Banco Caja Social.....	62
Tabla 15. Valor para invertir en la cuota inicial descontando el subsidio Banco Caja Social	62
Tabla 16. Valor máximo de la vivienda financiada por el Banco Caja Social utilizando el 100% del subsidio	63
Tabla 17. Valor de la cuota mensual a pagar por el crédito hipotecario Banco Caja Social	63
Tabla 18. valor del crédito preaprobado por el Fondo Nacional del Ahorro.....	64
Tabla 19. Valor máximo del inmueble para financiar con el Fondo Nacional del Ahorro	64
Tabla 20. Valor para invertir en la cuota inicial descontando el subsidio del Fondo Nacional del Ahorro	65
Tabla 21. Valor máximo de la vivienda financiada por el Fondo Nacional utilizando el 100% del subsidio	65

Tabla 22. Valor de la cuota mensual a pagar por el crédito hipotecario del Fondo Nacional del Ahorro	66
Tabla 23. valor del crédito preaprobado Davivienda	66
Tabla 24. Valor máximo del inmueble para financiar con Davivienda	67
Tabla 25. Valor para invertir en la cuota inicial descontando el subsidio en Davivienda	67
Tabla 26. Valor máximo de la vivienda financiada por Davivienda utilizando el 100% del subsidio	67
Tabla 27. Valor de la cuota mensual a pagar por el crédito hipotecario de Davivienda	68
Tabla 28. valor de los subsidios y el crédito preaprobado de Bancolombia	68
Tabla 29. Valor de la vivienda financiada por Bancolombia con concurrencia de subsidios	69
Tabla 30. Valor de cuota mensual para pagar por el crédito hipotecario Bancolombia con concurrencia de subsidios	69
Tabla 31. valor de los subsidios y el crédito preaprobado Fondo Nacional del Ahorro .	69
Tabla 32. Valor de la vivienda financiada por el Fondo Nacional del Ahorro con concurrencia de subsidios	70
Tabla 33. Valor de cuota mensual por pagar por crédito hipotecario con el Fondo Nacional del Ahorro con concurrencia de subsidios.....	70

Glosario

- CAV: Corporación de Ahorro y Vivienda.
- FOGAFÍN: Fondo de Garantías de Instituciones Financieras.
- ICT: Instituto de Crédito Territorial.
- INURBE: Instituto Nacional de Vivienda de Interés Social y de Reforma Urbana.
- MINVIVIENDA: Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. También se utiliza la sigla MVCT.
- SMMLV: salario mínimo mensual legal vigente.
- SUBSIDIO FAMILIAR DE VIVIENDA (SFV): según Minvivienda (2015):

El Subsidio Familiar de Vivienda de que trata esta sección es un aporte estatal en dinero, que se otorga por una sola vez al beneficiario, sin cargo de restitución, que constituye un complemento del ahorro y/o los recursos que le permitan adquirir, construir en sitio propio, o mejorar una vivienda de interés social. (p. 4).
- UPAC: Unidad de Poder Adquisitivo Constante
- UVR: según el Banco de la República (s. f.):

La unidad de valor real (UVR) es una unidad de cuenta que refleja el poder adquisitivo de la moneda con base en la variación del índice de precios al consumidor (IPC). La UVR es certificada por el Banco de la República y es usada para calcular el costo de los créditos de vivienda que les permite a las entidades financieras mantener el poder adquisitivo del dinero prestado.

- VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS): según Minvivienda (2015): “Es aquella que reúne los elementos que aseguran su habitabilidad, estándares de calidad en diseño urbanístico, arquitectónico y de construcción cuyo valor máximo es de ciento treinta y cinco salarios mínimos legales mensuales vigentes (135 SMLM)” (p. 4). Para algunas aglomeraciones urbanas definidas en el *Decreto 1467 del 13 de agosto de 2019* (Presidencia de la República, 2019a), el valor máximo es de ciento cincuenta salarios mínimos legales mensuales vigentes (p. 1).
- VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL PRIORITARIA (VIP): para Minvivienda (2015): “Es aquella vivienda de interés social cuyo valor máximo es de setenta salarios mínimos legales mensuales vigentes (70 SMLMV) (p. 4).

Resumen

El objetivo del presente trabajo de investigación es determinar los factores que les impiden a las familias colombianas con ingresos mensuales menores a cuatro salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV) dejar de ser arrendatarias y pasar a ser propietarias, con el propósito de generar información que permita incrementar el uso de los subsidios brindados por el Gobierno, y así incentivar la decisión de compra de vivienda VIS. Se inicia con un breve recorrido por la historia de los subsidios a la vivienda, primero con subsidios a la oferta, para luego pasar a subsidios a la demanda, y llegar a la situación actual, en la que se presenta una política de vivienda que mezcla los subsidios a la oferta y a la demanda, y qué busca en la construcción un impulso a la economía nacional. Se continúa con una descripción de la evolución del crédito hipotecario en Colombia desde los años veinte, la creación del UPAC en los años setenta, su apertura al sistema financiero en los años 90, y finalmente con la *Ley 546 de 1999* (Congreso de Colombia, 1999), la muerte del UPAC y el nacimiento de la UVR. Se realiza una descripción de los sistemas de amortización de créditos hipotecarios que están aprobados en la actualidad y de los subsidios vigentes para la compra de vivienda. Esta primera parte finaliza con la descripción de los compradores de vivienda de interés social (VIS) en Colombia, para así darle paso a la búsqueda de los factores que pueden generar barreras en la compra de vivienda en el país. Se presentan los resultados de un análisis bibliográfico sobre los factores que pueden generar barreras en la compra de vivienda en Colombia. Así mismo, se muestran los resultados de las encuestas aplicadas a familias que convergen en el proyecto Acqua Gran Parque Residencial, ubicado en la ciudad de Dosquebradas (Risaralda), para contrastar la información con los factores identificados en el análisis bibliográfico mencionado. Adicionalmente, se abordan cuatro entidades financieras con la intención de generar un ejercicio de cierre financiero tanto en el momento de la compra como mensual, teniendo en cuenta el pago del crédito, para determinar la viabilidad, en las condiciones actuales, e impulsar la compra de una vivienda para familias con ingresos entre uno y cuatro SMMLV. Con el desarrollo de la presente investigación se puede concluir que las familias con ingresos entre 1 y 4 SMMLV pueden comprar su vivienda propia con ayuda de los subsidios que ofrece el gobierno en la actualidad. Sin embargo, se debe realizar un trabajo conjunto entre el gobierno, las entidades financieras y las empresas constructoras, que permita eliminar las barreras de conocimiento que impiden el aumento de propietarios en Colombia dentro de este rango de ingresos.

Palabras clave: vivienda de interés social, subsidios, cierre financiero, compra de vivienda, UPAC, UVR

Abstract

This research work aims to determine the factors that prevent Colombian families with monthly incomes less than four legal minimum wages (SMMLV) from ceasing to be tenants and become owners. The purpose is to generate information to increase the use of subsidies provided by the Government and therefore to encourage the decision of social interest housing purchase. It begins with a brief history of housing subsidies, first with supply subsidies, then it gets through demand subsidies, and finally, it reaches the current context, in which housing policy is explained, through a mixture between the supply and demand subsidies, looking for in the construction an impulse to the domestic economy. It continues with a description of the evolution of mortgage credit in Colombia. Starting in the twenties, the creation of UPAC (constant purchasing power unit in Spanish) in the seventies, the financial system opening in the nineties, and finally with the *Law 546 dated 1999* (Congreso de Colombia, 1999) with the sealing of UPAC and the beginning of the UVR (real values unit in Spanish). It describes the Mortgage Loan Repayment Systems that currently are approved and the current subsidies for housing purchase. This first part ends with the description of the buyers of VIS (social interest housing) in Colombia, to contribute to the research about the factors that can generate barriers in the purchase of a house in the country. This research work presents the results of a bibliographic analysis of the factors that can generate barriers in the housing purchase in Colombia, likewise, the results of the surveys applied to families in “Acqua Gran Parque Residencial” project, located in the municipality of Dosquebradas (Risaralda), to contrast the information regarding the factors identified in the aforementioned bibliographic analysis. Additionally, four financial entities are involved in generating a financial closing exercise both at the time of purchase and monthly, taking into account the credit payment, to determine the viability under the current conditions, and to trigger the purchase of a house for families with incomes between one and four SMMLV. With the development of the present investigation it can be concluded that that families with incomes between one and four SMMLV could buy their own home with the support of the subsidies offered by the government. However, must be done together work among the government, the financial entities and construction industry, that allows to eliminate the knowledge barriers that obstruct the increase of owners in Colombia within this income range.

Keywords: social interest housing, subsidies, financial closing, housing purchase, UPAC, UVR

1 MARCO CONTEXTUAL

Según la *Constitución Política de Colombia 1991* (Congreso de Colombia, 1991), todos los colombianos tienen derecho a una vivienda digna:

Artículo 51. Todos los colombianos tienen derecho a vivienda digna. El Estado fijará las condiciones necesarias para hacer efectivo este derecho y promoverá planes de vivienda de interés social, sistemas adecuados de financiación a largo plazo y formas asociativas de ejecución de estos programas de vivienda. (p. 26).

Para Urrutia y Namen (2011):

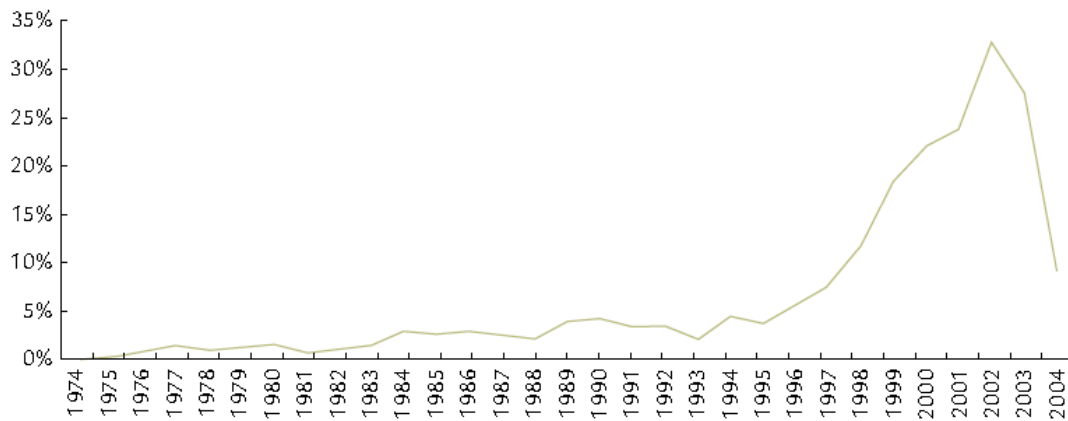
En la historia de la política económica, el fomento de la construcción de vivienda ha sido un tema recurrente. (...) La cuantificación se puede hacer a partir de 1923, una vez creados el Banco de la República y la Superintendencia bancaria a raíz de las recomendaciones de la Misión Kemmerer (p. 282).

Según Urrutia y Namen (2011) solo se puede hablar de una política de crédito de vivienda a largo plazo a partir de los años 70, con la creación de la unidad de poder adquisitivo constante (UPAC); de subsidios a familias con menores ingresos, a partir de la década de los 90, y de un impulso a la construcción de vivienda en general (VIS y no VIS), después de la crisis del 2008, mediante un subsidio a la tasa de interés de los créditos hipotecarios para vivienda (p. 282).

Desde su año de creación, el UPAC sufrió 21 cambios en su forma de cálculo: en un principio, su cálculo dependía del índice de precios al consumidor (IPC), y en sus últimos años (finales de los 90) estaba atado a la tasa de interés del mercado. Con todos estos cambios, según indica Mora (2011): “Las personas estuvieron viendo crecer sus ingresos en una medida, pero sus deudas en otra superior, volviéndose los créditos, más tarde que temprano, impagables” (p. 29).

Por lo anterior, agrega Mora (2011): “Los deudores se vieron obligados a entregar sus viviendas en dación de pago a las instituciones financieras, por la imposibilidad de cubrir

la obligación, situación común entre los deudores durante aproximadamente 5 años” (p. 29). Esto se pudo observar en la cartera vencida entre 1974 y 2004 de las corporaciones de ahorro y vivienda (CAV), que se muestra a continuación en la Gráfica 1.



Nota: Durante 1974-1990, los créditos hipotecarios provienen de las CAV. A partir de la fecha fueron otorgados por bancos hipotecarios.

Gráfica 1. Porcentaje de la cartera vencida con respecto a la cartera neta de las CAV, en el período 1974-2004

Fuente: Urrutia y Namen (2011, p. 295).

Según Mora (2011), para darle solución a esta situación, y dado que en la Sentencia C-700/99 de la Corte Constitucional (1999) se declara la inexequibilidad del sistema UPAC. El Congreso de la República (1999), por medio de la *Ley 546 de 1999*, estableció entonces la UVR, que define de la siguiente manera:

Un sistema de financiación de vivienda atado a la UVR, que sustituyó al sistema UPAC, y estableció, entre otras condiciones, créditos con tasa fija de interés durante todo el plazo del préstamo, prohibición de capitalizar intereses (conforme a la sentencia de la Corte Constitucional C-747/99 del 6 de octubre de 1999, magistrado ponente Dr. Alfredo Beltrán) y la posibilidad de prepago en cualquier tiempo (conforme a la sentencia de la Corte Constitucional C-252/98 del 26 de mayo de 1998, magistrada ponente Dra. Carmenza Isaza). (p. 31).

El Gobierno crea el Fondo Nacional de Vivienda (Fonvivienda) por medio del *Decreto 555 de 2003* (Presidencia de la República, 2003), el cual indica en su artículo 2º: “Tendrá

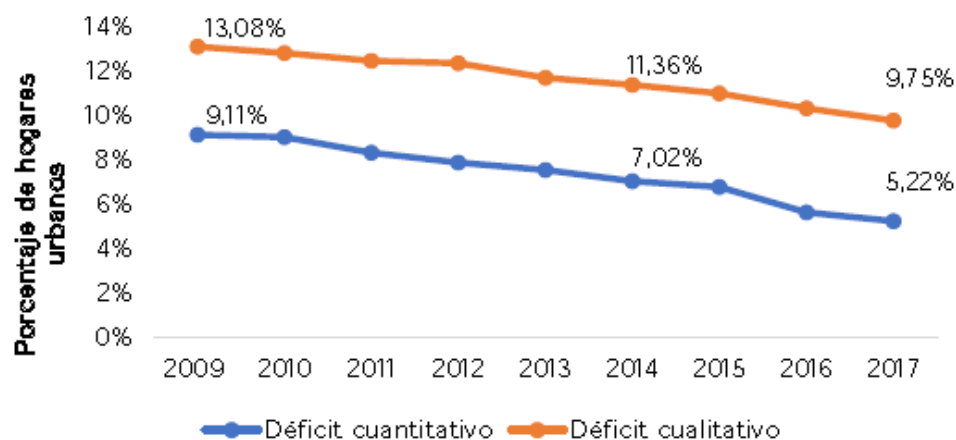
como objetivos consolidar el Sistema Nacional de Información de Vivienda y ejecutar las políticas del Gobierno Nacional en materia de vivienda de interés social urbana”.

Por medio de Fonvivienda, el Gobierno ha trabajado a partir del 2003 en el logro del objetivo de disminuir el déficit habitacional cuantitativo. Este objetivo ha estado presente en los planes de desarrollo de los últimos gobiernos, y ha generado programas de subsidios tales como el de Viviendas de Interés Prioritario para Ahorradores (VIPA), el Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo (PIPE), el Fondo de Reserva para la Estabilización de la Cartera Hipotecaria (FRECH) y, por último, el programa Mi Casa Ya, que ha tenido continuidad desde el 2015, y es tal vez el más famoso.

Todos estos programas están enfocados a cubrir el déficit cuantitativo habitacional, tal como lo explican Yepes y Ramírez (2017):

Los avances en el diseño e implementación de la política habitacional han resultado en la reducción del déficit cuantitativo habitacional. Las mejoras en la gestión de recursos, la implementación de procesos que aprovechan la infraestructura del sector privado y el fortalecimiento de los enlaces entre los beneficiarios, los constructores, el gobierno y las entidades financieras han resultado fundamentales. (p. 57).

De acuerdo con el Centro de Estudios de la Construcción y el Desarrollo Urbano y Regional (CENAC, 2005), el déficit cuantitativo habitacional en 1993 era del 17%; para el 2005, era del 12,4%, y para el 2018, ya se había situado en el 5,22%. A continuación, en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** (DPN, 2018) podemos observar la disminución del déficit habitacional que ha tenido lugar en Colombia desde el 2009.



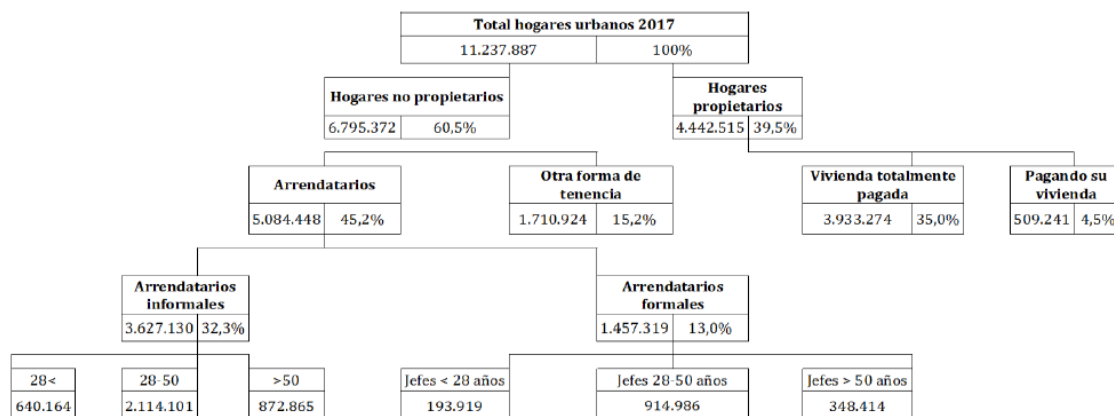
Gráfica 2. Déficit habitacional en Colombia

Fuente: Dirección Nacional de Planeación (DNP, 2018).

El Departamento Nacional de Planeación (DNP, 2018), en su presentación *Bases para el plan nacional de desarrollo 2018-2022: Pacto por Colombia, pacto por la equidad*, resalta:

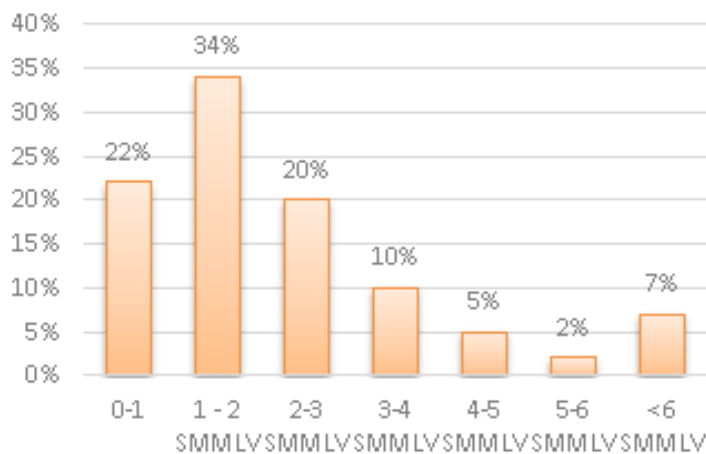
A pesar de los esfuerzos que se han adelantado en materia de subsidio y cobertura a la tasa de interés para apoyar la demanda, la profundización financiera en Colombia aún muestra un rezago importante frente a sus pares en la región. La cartera hipotecaria del país permanece en niveles del 6% del PIB, mientras que el promedio latinoamericano alcanza un 9,6% y, de manera particular, la relación para la cartera de VIS no supera el 2%. Esto implica que las condiciones del mercado crediticio no estarían permitiendo que más hogares accedan a la oportunidad de adquirir vivienda. (p. 275).

En la Gráfica 3, podemos observar que los hogares no propietarios representan el 60,5%, y si unimos esta información con la presentada en la Gráfica 4, podemos encontrar la pertinencia de los subsidios ofrecidos actualmente por el Gobierno, que están enfocados a familias con ingresos inferiores a 4 SMMLV, que constituyen el 86% de los hogares en arriendo.



Gráfica 3. Árbol de tenencia de vivienda urbana, 2017

Fuente: DNP (2018, p. 276).



Gráfica 4. Hogares en arriendo por SMMLV

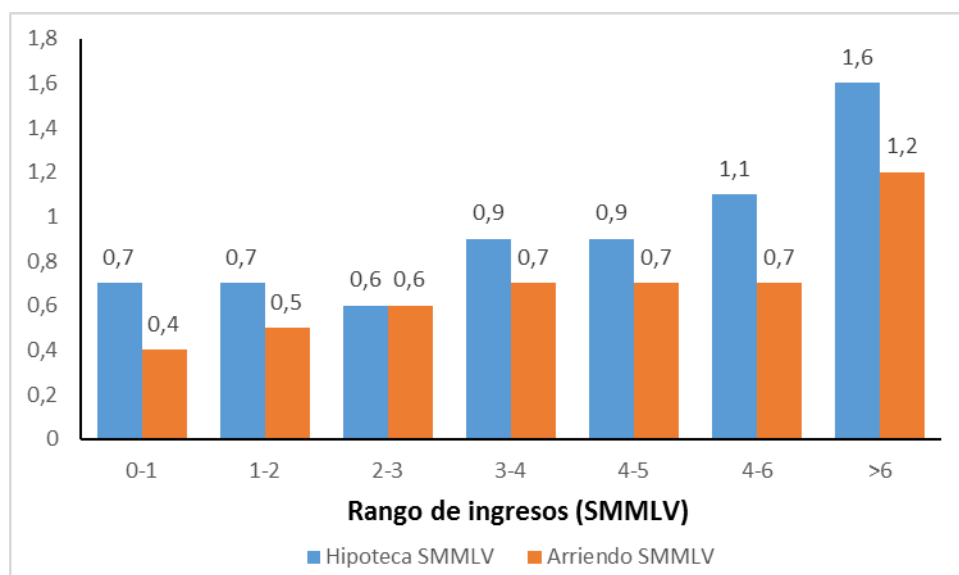
Fuente: Yepes y Ramírez (2017, p. 42).

Otra información importante que encontramos en el estudio realizado por Yepes y Ramírez (2017) es la comparación entre los gastos de vivienda entre los arrendatarios y los que se encuentran pagando un crédito hipotecario:

Se puede apreciar que en general existe una leve diferencia entre la cuota de hipoteca y el canon de arrendamiento pagado del que está entre 0,2 y 0,4 SMMLV,

siendo el canon de arrendamiento más barato en general. Sin embargo, existe una particularidad en el segmento entre 2 y 3 SMMLV en donde está diferencia es inexistente. Se puede afirmar así que las cuotas de arrendamiento son en promedio más bajas que las cuotas de hipoteca, pero no están demasiado alejadas del costo de una hipoteca como tal. De allí se puede concluir entonces que los hogares que pagan arrendamiento tendrían la capacidad de pagar una cuota de amortización hipotecaria o acceder a alguno de los programas de compra de vivienda del MVCT. (p. 72).

Lo anterior lo podemos visualizar a continuación en la Gráfica 5.



Gráfica 5. Canon de arrendamiento y cuota de hipoteca

Fuente: Yepes y Ramírez (2017).

Siendo congruente con los objetivos del Plan de Desarrollo 2018-2020, el Gobierno firmó el *Decreto 1533 del 2019*. “Por el cual se modifican algunas disposiciones del Decreto 1077 de 2015 en relación con la asignación del Subsidio Familiar de Vivienda y se dictan otras disposiciones” (Presidencia de la República, 2019b), una de las modificaciones más importante es la aprobación de la concurrencia de los subsidios para familias que no

superen los 2 SMMLV de ingresos. Esta concurrencia de los subsidios podría llegar hasta los 50 SMMLV.

Todo lo anterior está expresado por el ministro de Vivienda, Jonathan Malagón (Peláez, 2019), cuando afirma:

Queremos hacer de Colombia un país de propietarios, (...). Creo que estamos en el mejor momento de la historia de Colombia para comprar una casa por varias razones. Primero, si estamos hablando de vivienda VIS tenemos desplegada la mayor cantidad de subsidios que hayamos tenido.

2 OBJETIVOS

2.1 General

Determinar los factores que les impiden a las familias colombianas con ingresos mensuales menores a 4 SMLMV dejar de ser arrendatarias y pasar a ser propietarias, con el propósito de generar información que permita incrementar el uso de los subsidios brindados por el gobierno, y así incentivar la decisión de compra de vivienda VIS.

2.2 Específicos

- Identificar los posibles factores que les impiden a las familias colombianas con ingresos mensuales menores a 4 SMLMV dejar de ser arrendatarias y pasar a ser propietarias.
- Indagar con las familias presentes en un proyecto de vivienda VIS los factores por los cuales son arrendatarios o propietarios.

- Analizar el cierre financiero que viabilice o no la compra de vivienda VIS para familias colombianas con ingresos mensuales menores a 4 SMLMV.

3 JUSTIFICACIÓN

Como director de proyecto de una empresa constructora que se dedica a la promoción, construcción y entrega de unidades de vivienda, uno de mis objetivos es presentar proyectos que sean aceptados en el mercado, que tengan ritmos de ventas altos y que, a su vez, generen rentabilidad para los socios de la empresa. En muchas ocasiones me he preguntado: si en realidad existe un déficit cuantitativo de vivienda del 5,22% (DPN, 2018), principalmente de vivienda de interés social VIS, ¿por qué cuando sacamos proyectos con estas características las ventas son de ritmo alto, pero igual no reflejan que se esté cubriendo un déficit? ¿Simplemente son proyectos exitosos?

En los últimos años, el gobierno ha impulsado la compra de vivienda VIS nueva por medio de subsidio a la cuota inicial y subsidios a la tasa de interés del crédito hipotecario. Aun así, existe un paradigma entre las familias que tienen ingresos menores a 4 SMLMV sobre lo difícil o casi imposible que es tener vivienda propia en Colombia.

En mi ejercicio profesional he escuchado muchas veces a compradores hablar sobre la falta de información sobre los subsidios, que creían que nunca iban a tener casa propia, que empezaron el proceso de compra con mucha felicidad, pero con poca fe, y que el momento de recibir su casa es en realidad un sueño cumplido para ellos.

Como lo expone Mora (2011):

La vivienda es el principal activo que adquiere una familia promedio en Colombia, significa el cimiento en el que se construye un capital económico, es el seguro que dejan los padres a sus hijos, e incluso puede significar la tranquilidad después de

la jubilación; para la mayoría de los colombianos la compra de vivienda es la base de un mejor futuro para toda una familia y es uno de los sueños más anhelados. (p. 36).

Mi interés al realizar este trabajo es detectar los factores que impiden que las familias colombianas que tienen ingresos mensuales menores a 4 SMLMV pasen de ser arrendatarias a propietarias, para romper paradigmas y así trabajar en incrementar los ritmos de ventas de nuestros proyectos, y que estos pasen de ser proyectos exitosos a proyectos que cumplen un fin social, tal como el cubrimiento del déficit de vivienda VIS.

Lo anterior beneficiaría a muchas familias con ingresos menores a 4 SMLMV que no se han atrevido a dar el paso de ser arrendatarias a propietarias por diversas causas: desde el desconocimiento de los subsidios, la imposibilidad de ahorrar para la cuota inicial y lo difícil del pago de las cuotas mensuales de su crédito hipotecario, hasta el fantasma que aún nos acompaña del sistema UPAC, más cuando la mayoría de los créditos para las familias de estos ingresos se ofrecen en UVR, porque genera mayor valor de crédito aprobado y cuotas más bajas al principio del crédito.

Beneficiaría al sistema bancario, que tiene una cuota muy baja en la cartera hipotecaria de vivienda VIS. Podría generar un mejor conocimiento de la financiación de vivienda, y así alivianar temores y aclarar dudas de los tomadores de créditos, mejorar el asesoramiento y, por ende, incrementar y mejorar la calidad de su cartera hipotecaria.

Beneficiaría al Gobierno, pues impulsaría su esfuerzo por disminuir el déficit cuantitativo de vivienda, aumentaría la utilización de subsidios a la cuota inicial y a las tasas de interés de los créditos hipotecarios, y haría efectivo el derecho constitucional a la vivienda digna.

Por último, beneficiaría a las empresas constructoras, en especial para la que trabajo, por cuanto cumplirían dos objetivos que no deberían reñir: una labor social en la disminución del déficit cuantitativo de vivienda, y una labor empresarial al incrementar sus ingresos por el aumento del ritmo de ventas de sus proyectos VIS.

4 MARCO CONCEPTUAL

4.1 Componentes del cierre financiero en la compra vivienda

Un cierre financiero en la compra de vivienda se consigue cuando un grupo familiar puede sumar los diferentes recursos a su alcance para pagar la totalidad del valor de su vivienda. Según Legis (2011): “Además de la utilización de recursos propios (como ahorros, cesantías, etc.) existen otras fuentes como son el crédito, el leasing habitacional y los subsidios”.

Teniendo en cuenta lo expuesto por Urrutia y Namen (2011), es poco usual que la compra de vivienda se realice utilizando únicamente recursos propios (p. 283), ya que muy pocas familias pueden ahorrar para realizar la compra sin la utilización de créditos, incluso muchas familias no tienen la posibilidad de ahorrar para el pago de la cuota inicial y es allí donde el estado debe intervenir con políticas de subsidios que garanticen la posibilidad de comprar de vivienda a las familias con bajos recursos.

Los componentes de cierre financiero para la compra de vivienda de interés social (crédito hipotecario, subsidios de vivienda y recursos propios) se pueden describir de la siguiente manera:

- *Crédito hipotecario*: es un crédito a largo plazo que corresponde al valor de la vivienda menos la cuota inicial pagada y es regido por lo establecido en la *Ley 546 de 1999* (Congreso de Colombia, 1999). Para viviendas de interés social puede tener un valor máximo del 80% del valor de la vivienda, pero normalmente las constructoras proyectan los planes de pagos para que este recurso sea igual al 70%. Este puede ser reemplazado por un *leasing habitacional*, que está reglamentado en la *Ley 795 de 2003* (Congreso de Colombia, 2003). Para viviendas VIS no es normal esta última figura de financiamiento.

- *Subsidios de vivienda*: son aportes en dinero entregados por las cajas de compensación familiar o por el Fondo Nacional de Vivienda, por medio de programas desarrollados para garantizarles el acceso a vivienda de interés prioritario (VIP) o vivienda de interés social (VIS) a las familias con bajos recursos. Este recurso hace parte de la cuota inicial y su valor depende de los programas del gobierno y no del valor de la vivienda. En la actualidad están atados a los SMMLV del grupo familiar.
- *Recursos propios*: dentro de estos recursos se encuentran los aportes entregados por los compradores y son el resultado de ahorros, venta de otros inmuebles y cesantías. Estos recursos deben ser iguales al valor del inmueble menos el crédito hipotecario aprobado, menos el subsidio de vivienda asignado.

Los puntos anteriores hacen referencia al cierre financiero en el momento inicial de la compra, pero una vez escriturada la vivienda y desembolsado el crédito hipotecario se debe tener en cuenta el cierre financiero mensual, donde se espera que, según el *Decreto 145 de 2000* (Presidencia de la República, 2000), el gasto en vivienda (entiéndase como pago de crédito) no debe superar el 30% de los ingresos familiares.

4.2 Evolución de los subsidios en Colombia (política de vivienda)

La política de vivienda en Colombia nace de manera incipiente con las políticas de financiación de vivienda en los años 20, en los que la política de vivienda estaba enfocada a la oferta (Yepes y Ramírez, 2017): “Este paradigma de desarrollo concibe al Estado como un facilitador y no un productor de bienes y servicios que compite con actores privados” (p. 8). Esto se mantuvo de forma similar hasta los años 90, cuando: “La política de vivienda en Colombia presentó un enfoque de oferta y estuvo determinada por la actuación de instituciones estatales del orden nacional en materia de desarrollo urbano,

construcción y financiación de vivienda” (p. 9). Es decir, el gobierno estaba presente en toda la cadena del sector vivienda.

A partir de la década de los noventa, la política de vivienda cambió, y se enfocó hacia la demanda.

Al respecto, Urrutia y Namen (2011) señalan:

La Ley 3ª de 1991 creó el Instituto Nacional de Vivienda de Interés Social y de Reforma Urbana (Inurbe) y la inversión directa por el Estado en vivienda a través del ICT (Instituto de Crédito Territorial) se reemplazó con subsidios a la demanda consistentes en aportes a familias de bajos ingresos, que solicitaban el subsidio para compra de vivienda y que llenaban ciertos requisitos. Los subsidios se financiaban con aportes del presupuesto nacional. (p. 288).

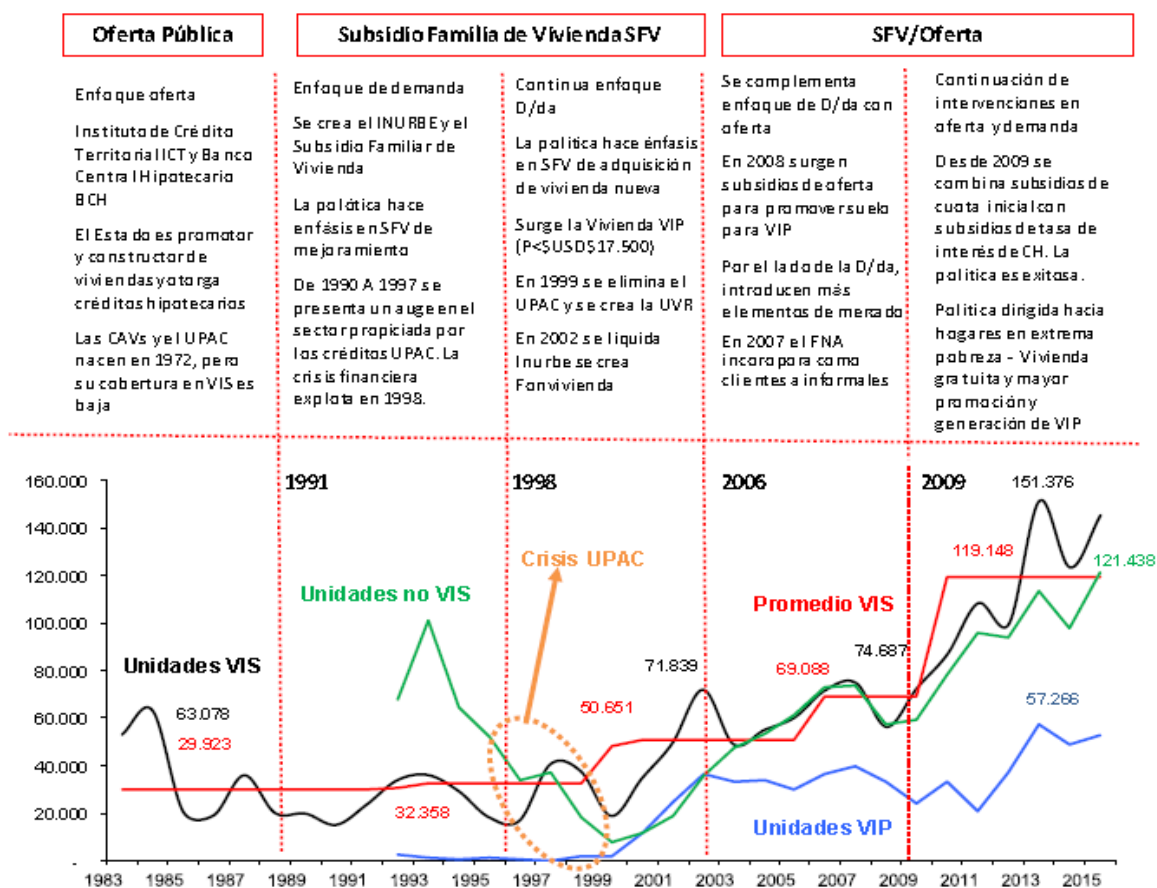
Así mismo, en esa década nació el subsidio familiar de vivienda SFV.

Yepes y Ramírez (2017) señalan que a inicios del siglo XXI, y como es común en nuestro país, las ineficiencias administrativas y de procedimientos llevaron a la necesidad de reemplazar el Inurbe por el Fondo Nacional de Vivienda (Fonvivienda), por medio del *Decreto 555 de 2003* (Presidencia de la República, 2003).

En la última década se han fortalecido los subsidios a la demanda, que buscan el cierre financiero en la compra de vivienda; son subsidios aplicables no solo a la cuota inicial en el momento de la compra, sino también a la tasa de interés, que mejoran el flujo de caja mensual de las familias durante el pago del crédito hipotecario, y que aumentan el valor del crédito aprobado. Al mismo tiempo, se ha generado una fuerte política enfocada a la oferta, tal como la *Ley 1537 de 2012*: “*Por la cual se dictan normas tendientes a facilitar y promover el desarrollo urbano y el acceso a la vivienda y se dictan otras disposiciones*” (Congreso de Colombia, 2012). Esta ley fue conocida como la Ley Lleras, que entre sus principales aportes fue la habilitación de suelo para viviendas VIP y VIS en todo el territorio nacional. Por estas políticas, según Yepes y Ramírez (2017): “El sector de

vivienda ha presentado un crecimiento sostenido desde el 2003 y actualmente alcanza los máximos niveles de producción en los segmentos VIS y No VIS”.

En la Gráfica 6 podemos ver a continuación un resumen elaborado por Yepes y Ramírez (2017), acerca de los diferentes enfoques y características de la evolución de la política de vivienda en Colombia: un enfoque a la oferta, un enfoque a la demanda y, en la última década, un enfoque mixto, que además trabaja para articular a todos los actores de la cadena.



Gráfica 6. Enfoque y evolución de la Política de Vivienda en Colombia

Fuente: Yepes y Ramírez (2017, p. 10).

4.3 Historia del crédito hipotecario en Colombia

De acuerdo con Urrutia y Namen (2011), en los años 20, el crédito hipotecario fue respaldado por el Banco Agrícola Hipotecario, el Banco Hipotecario de Bogotá y el Banco Hipotecario de Colombia, los cuales se fondearon con créditos del exterior. A finales de esta década, por la crisis internacional del 1929, la fuente de los créditos hipotecarios en Colombia se cerró, por lo que los bancos mencionados entraron en problemas, y el gobierno el Gobierno tomó medidas de salvamento. Así fue como en 1932 se creó la Corporación Colombiana de Crédito, la cual compró con bonos estatales la cartera de los bancos comerciales para recomponer los balances.

Según Urrutia y Namen (2011), además de la creación de la Corporación Colombiana de Crédito, el gobierno crea en 1931 la Caja de Crédito Agrario, y en 1932, el Banco Central Hipotecario (BCH); sin embargo, el sistema financiero hipotecario se manejaba con plazos cortos, máximo a 10 años por el BCH.

En este sentido, Urrutia y Namen (2011) indican: “El crédito del Banco Central Hipotecario se fondeaba con la emisión de cédulas hipotecarias con amortización de largo plazo, pero desde un principio se creó un fondo de sustentación que hacía posible la recompra por el mismo banco” (p. 284). Para no tener problemas de fuente: “El Gobierno intervino creándole a los bancos la obligación de invertir una proporción de sus depósitos en cédulas y extendió la obligación a las compañías de seguros” (p. 285).

Para Urrutia y Namen (2011): “con la *Ley 81 de 1960* (Congreso de Colombia, 1960), que estableció modificaciones al impuesto a la renta y la creación del impuesto especial a la vivienda, las cédulas hipotecarias toman un papel más atractivo, y fue tal el éxito de estas medidas que el BCH no solo aumentó su cartera hipotecaria, sino que empezó su papel como constructor de vivienda, que después les vendería a personas a las cuales les entregaba créditos hipotecarios”. El gobierno por medio del BCH hacía presencia en toda la cadena: “El Banco dominó el mercado de préstamos para vivienda hasta la creación de las corporaciones de ahorro y préstamo en 1972” (p. 285).

Paralelo a esto, desde 1987 hasta 1991, el Instituto de Crédito Territorial (ICT) fue quien construyó y financió las viviendas para las familias de menores ingresos (Urrutia y Namen, 2011): “La viabilidad financiera del Instituto se basaba en las transferencias anuales del presupuesto nacional” (p. 286).

Según dichos autores, a partir de 1991 la financiación de viviendas para las familias de menores ingresos se reemplazó por subsidios a la demanda, por lo que las viviendas se empezaron a construir principalmente por entidades privadas y se financiaron por medio del sistema financiero; es decir, se abrió el mercado de crédito hipotecario al sistema financiero.

Como ya se expuso, el BCH generó en los años 70 una buena liquidez, lo que aprovechó el gobierno (Urrutia y Namen, 2011): “Insistieron que parte de la liquidez del BCH se invirtiera en bonos del ICT. Eso y algunas inversiones infortunadas del BCH, llevaron a la quiebra de este en la crisis económica de 1998-1999” (p. 290).

En 1968 nace el Fondo Nacional del Ahorro, que se crea para manejar las cesantías de los trabajadores de Colombia y que, por medio de la *Ley 432 de 1998* (Congreso de Colombia, 1998), se transforma en: “Empresa Industrial y Comercial del Estado de carácter financiero del orden nacional” y que en la actualidad se perfila como uno de los principales actores en los créditos hipotecarios”.

4.4 Del UPAC al UVR (*Ley 546 de 1999*)

Sobre este tránsito entre el UPAC y el UVR, Urrutia y Namen (2011) precisan:

En 1972, el Gobierno expidió decretos que autorizaran la creación de corporaciones de ahorro y vivienda (CAV), determinó que los activos y pasivos de estas se denominarían en una unidad que se ajustaría con la inflación, y que sus activos debían ser créditos hipotecarios. Se determinó que los movimientos

financieros de las CAV se harían en la unidad de poder adquisitivo constante (UPAC). (p. 293).

Lo anterior, según Mora (2011), en el marco del plan de desarrollo, con “Las Cuatro Estaciones para Colombia” (tomadas de Currie), la presidencia de Misael Pastrana buscaba:

Proteger la inversión, cubrir la inflación e incentivar el crédito, favoreciendo todo esto al sector de la construcción y al financiero, ya que se generaría demanda de créditos para la compra de viviendas. El análisis era apenas lógico puesto que si se dinamizaba el sector de la construcción disminuiría el nivel de desempleo y se generaría mayor poder adquisitivo que produciría una mayor demanda de bienes y servicios, siendo los bienes y servicios que giraban en torno a la vivienda los más importantes en tanto niveles de demanda. (p. 25).

Debido a la forma de calcular el UPAC (amarrado a la inflación) y a las tasas pagadas en las cuentas de ahorro del sistema financiero, según Urrutia y Namen (2011), el ahorro fluyó rápidamente hacia las corporaciones y también crecieron aceleradamente los créditos.

Así mismo, dichos autores agregan que los ciclos de la construcción provocaban inestabilidad al sistema hipotecario, pero también generó inestabilidad la diferencia entre las tasas de los créditos comerciales y la UPAC, pues las CAV solo podían prestar en UPAC pero se fondeaban con a tasas de los créditos comerciales, así cuando las tasas del mercado crecían, se generaba pérdida en el fondeo.

Lo anterior se acentuó en los años 90. Al respecto, Urrutia y Namen (2011) afirman:

El problema de solvencia y utilidades en los años noventa, consistía en que las tasas de interés de mercado aumentaban, pero las CAV no podían aumentar las tasas activas para competir en depósitos debido a que no pueden aumentar los ingresos de la cartera hipotecaria histórica en UPAC. El problema de liquidez consistía en que todos los depósitos eran a la vista o a corto plazo y los créditos a largo plazo. (p. 297).

De acuerdo con Mora (2011):

La competencia entre bancos y corporaciones de ahorro y vivienda y la crisis general del sector financiero, como los hechos más importantes, detonan una reforma financiera en 1990, de la cual se destacan principalmente dos aspectos: La desregulación y privatización del sistema financiero. (p. 27).

Se generaron entonces varios cambios en la forma del cálculo del UPAC, que lo llevaron a convertirse en un sistema convencional de crédito amarrado al mercado; esto, sumado a la sobreoferta en finca raíz y a la situación económica internacional, desembocó en una crisis a finales de los 90, cuando la cartera vencida aumentó de una forma insostenible, tal como se puede observar al principio del presente trabajo, en la Gráfica 1.

Según Urrutia y Namen (2011), sin embargo, la cartera vencida no fue exclusiva de las CAV:

Varios bancos hipotecarios se vuelven insolventes y el Gobierno los interviene. Otros bancos reciben liquidez y apoyos para capitalización por parte de Fogafín (la entidad que asegura depósitos) y crédito del Banco de la República. Las CAV que sobreviven se vuelven bancos, con activos diversificados. (p. 301).

En plena crisis, la Corte Constitucional produce una serie de fallos que declaran el sistema UPAC no ajustado a la Constitución. Los fallos son cuestionables desde el punto de vista jurídico, pero la motivación política es clara. Al aumentar la tasa de interés con la crisis internacional en 1997-1998, la inclusión del DTF en el cálculo del UPAC aumenta las cuotas de amortización y el valor de las deudas hipotecarias al tiempo que caen los precios de la finca raíz. La Corte pide volver a una unidad estrictamente atada a la inflación anual, y el Congreso de la República crea la UVR (unidad de valor real). El fallo tiene la motivación de reducir las cuotas de amortización de los deudores y así salvarles las viviendas. (p. 301).

Nace entonces la *Ley 546 de 1999* (Congreso de Colombia, 1999):

Por la cual se dictan normas en materia de vivienda, se señalan los objetivos y criterios generales a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular

un sistema especializado para su financiación, se crean instrumentos de ahorro destinado a dicha financiación, se dictan medidas relacionadas con los impuestos y otros costos vinculados a la construcción y negociación de vivienda y se expiden otras disposiciones.

De acuerdo con Mora (2011):

Luego de casi 30 años de funcionamiento y de haber sufrido transformaciones trágicas para los usuarios, el crédito hipotecario en Colombia renace con las bases de su progenitor. Cambiando de nombre (de UPAC a UVR), el sistema adopta de nuevo la inflación como única base para ajustar las cuotas y mantener el “poder adquisitivo constante”. (p. 32).

Según la *Ley 546 de 1999* (Congreso de Colombia, 1999), en su artículo 3°:

La Unidad de Valor Real (UVR) es una unidad de cuenta que refleja el poder adquisitivo de la moneda, con base exclusivamente en la variación del índice de precios al consumidor certificada por el DANE, cuyo valor se calculará de conformidad con la metodología que establezca el Consejo de Política Económica y Social, Conpes (...).

4.5 Sistemas de amortización para créditos de vivienda

Siendo consecuente con la *Ley 546 de 1999* (Congreso de Colombia, 1999), la Superintendencia Financiera de Colombia, en su *Circular 68 del 2000* aprobó cinco sistemas de amortización para créditos de vivienda:

- Cuota constante en UVR
- Amortización constante a capital en UVR
- Cuota decreciente mensualmente en UVR cíclica por períodos anuales
- Cuota constante (amortización gradual en pesos)
- Amortización constante a capital en pesos

De acuerdo con Mora (2011):

Tres son en UVR's y se ajustan con la inflación y dos son en pesos.

(...)

Todos los sistemas de amortización, sean estos en UVR o en pesos, deben cumplir las condiciones de tasa fija por todo el plazo y la no capitalización de intereses establecidas en la Ley 546 de 1999. (p. 50)

Lo anterior, además de la posibilidad de pagos anticipados sin generación de multa alguna.

4.5.1 Cuota constante en UVR

Según Mora (2011): “La cuota mensual es constante en UVR por todos los meses del plazo del crédito. Se calcula como una anualidad uniforme en UVR a la tasa sobre UVR pactada y por los meses del plazo” (p. 52).

4.5.2 Amortización constante a capital en UVR

Mora (2011) la define así:

Durante cada uno de los meses del plazo se amortiza a la deuda una cantidad uniforme en UVR igual al monto del préstamo en UVR dividido por el plazo en meses. La cuota mensual a pagar es la amortización constante más los intereses del mes sobre el saldo insoluto. (p. 53).

4.5.3 Cuota decreciente mensualmente en UVR cíclica por períodos anuales

Según Mora (2011):

Las cuotas mensuales durante cada anualidad (aniversario) del crédito son decrecientes en UVR. Para cada período anual del crédito se repite la serie de doce cuotas decrecientes. El decremento anual equivalente debe ser igual a la inflación proyectada y no podrá modificarse durante el plazo. (p. 54).

4.5.4 Cuota constante (amortización gradual en pesos)

Para Mora (2011): “La cuota mensual es fija en pesos por todo el plazo del crédito. Se calcula como una anualidad uniforme ordinaria” (p. 55).

4.5.5 Amortización constante a capital en pesos

De acuerdo con Mora (2011): “Las cuotas mensuales son iguales a la enésima parte de la deuda más los intereses del mes calculados sobre el saldo insoluto. De esta forma, las cuotas mensuales en pesos son decrecientes” (pp. 53-54).

4.5.6 Créditos en pesos vs. créditos en UVR

En Colombia, los usuarios pueden escoger el sistema de amortización que más se ajuste a sus necesidades, teniendo en cuenta que el sistema elegido limita el valor total del crédito aprobado, y, por supuesto, determina su flujo de caja mensual, por cuanto cada sistema implica un valor de la cuota mensual por pagar, que en ningún caso deberá sobrepasar el 30% de los ingresos mensuales del grupo familiar, como se mencionó anteriormente. Hay que tener en cuenta, además, que no todas las entidades manejan todos los sistemas de amortización.

En la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** podemos observar los sistemas de amortización que utilizan las entidades financieras abordadas para este trabajo.

Entidad financiera	Cuota constante en UVR	Amortización Constante a Capital en UVR	Cuota decreciente mensualmente en UVR cíclica por períodos anuales	Cuota Constante (Amortización Gradual en pesos)	Amortización Constante a Capital
Bancolombia	X	X		X	
Davivienda	X	X		X	
Fondo Nacional del Ahorro	X	X	X	X	X
Banco Caja Social	X	X		X	X

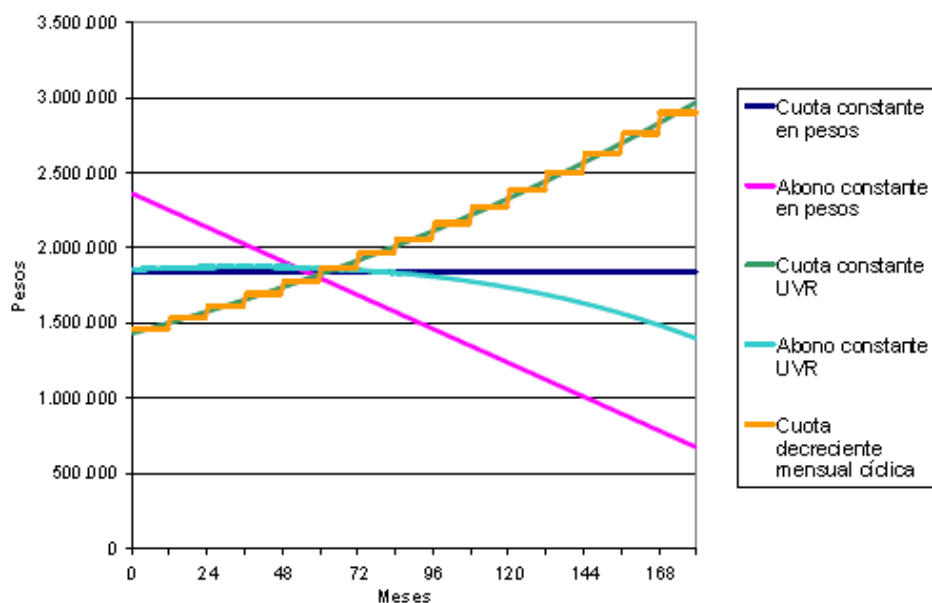
Tabla 1. Sistemas de amortización según las entidades financieras

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

A pesar de que todos los bancos trabajan mínimo con tres de los cinco sistemas de amortización aprobados por la Superfinanciera, en general ofrecen preferiblemente el sistema de cuota constante en pesos y el de cuota constante en UVR. Esto por cuanto el sistema de amortización constante a capital tanto en UVR como en pesos implican unas cuotas mensuales más altas en los primeros meses de pago del crédito, lo que implica menor valor total del crédito aprobado.

Para identificar cuál sería el comportamiento del pago mensual en pesos en los diferentes sistemas de amortización, utilizaremos el comparativo de la cuota en pesos en todos los sistemas (la gráfica 7), desarrollado por Mora (2011).

En la Gráfica 7 se puede ver que la cuota 1 en el sistema de cuota constante en UVR es menor que en el sistema de cuota constante en pesos, lo que genera un mayor valor del monto total aprobado, mientras la cuota 1 en el sistema de abono constante en UVR es similar a la del sistema de cuota constante en pesos, lo que no implica una diferencia en el monto total aprobado pero sí una incertidumbre en el valor futuro de la cuota del crédito en UVR expresada en pesos, por lo que en esta condición los usuarios prefieren tomar el sistema de cuota constante en pesos.



Gráfica 7. Comparativo cuota en pesos en todos los sistemas

Fuente: Mora (2011, pp. 57-82).

4.6 Subsidios actuales para la compra de vivienda

Según el Viceministerio de Vivienda (s. f.), el subsidio familiar de vivienda:

Es un aporte estatal en dinero o en especie entregado por una sola vez al hogar beneficiario, que no se restituye y que constituye un complemento para facilitar la adquisición de vivienda nueva, construcción en sitio propio o mejoramiento de vivienda. (...) Las Cajas de Compensación Familiar otorgan el Subsidio Familiar de Vivienda a sus afiliados. Por su parte, el Fondo Nacional de Vivienda, es otorgante del Subsidio de Vivienda Urbana para quienes no tienen afiliación a una Caja de Compensación Familiar.

La entrada en vigencia del *Decreto 1533 de 2019* (Presidencia de la República, 2019b) permite la concurrencia de estas dos fuentes, para que un grupo familiar con ingresos de hasta dos salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV) pueda obtener un subsidio de hasta 50 SMMLV.

Con la *Ley 1537 del 20 de junio de 2012* (Congreso de Colombia, 2012), el Gobierno cuenta con las herramientas para generar programas enfocados al desarrollo de programas de vivienda VIS y VIP en el país.

En la actualidad se pueden encontrar los siguientes programas que impulsan la adquisición de vivienda VIP y VIS en el país por medio de subsidios: Semillero de Propietarios y Mi Casa Ya, que se describen a continuación.

4.6.1 Semillero de Propietarios

Minvivienda (2019a) describe así al Semillero de Propietarios:

Es un programa de arriendo social que ayudará a colombianos que ganen menos de dos salarios mínimos.

(...)

Los beneficiarios de este programa podrán suscribir contratos de arrendamiento con opción de compra por un periodo de 24 meses, tiempo durante el cual el Gobierno Nacional les ayudará con un subsidio de hasta \$500 mil pesos para el canon de arrendamiento para vivienda VIP o VIS.

Las familias beneficiarias hacen un copago a la cuota del arriendo y destinan otro monto a un ahorro mensual. Es decir, una familia que recibe 500 mil pesos de subsidio aporta 150 mil adicionales para el canon y debe ahorrar mensualmente 200 mil pesos.

Con los ahorros alcanzados durante los 24 meses de arrendamiento, los hogares beneficiarios podrán acceder al programa Mi Casa Ya, que les otorga a las familias beneficiarias la cuota inicial de su vivienda y un subsidio adicional a la tasa de interés por 7 años. Es decir, Semillero de Propietarios se articulará con el programa Mi Casa Ya”.

4.6.2 Mi Casa Ya

Según lo define Minvivienda (s. f.):

El programa Mi Casa Ya es un programa de subsidio de vivienda que otorga el Gobierno Nacional para facilitar la adquisición de vivienda nueva urbana a familias que no tienen hogar y cuyos ingresos no superen los 8 SMLMV.

Consiste en otorgar un subsidio a la cuota inicial, que permite completar el cierre financiero para la compra de una vivienda nueva, previo cumplimiento de los requisitos que establece la norma.

Adicional al subsidio, se otorga al hogar el beneficio de cobertura a la tasa de interés, que es un porcentaje de la misma y lo asume el Gobierno Nacional. Se ve representado en una menor cuota mensual del crédito hipotecario que el beneficiario paga a la entidad otorgante del mismo. (p. 1).

Los subsidios del programa Mi Casa Ya, expresados en valores para el 2019, se resumen en la Tabla 2.

Tabla 2. Resumen de los subsidios del programa Mi Casa Ya

SUBSIDIOS MI CASA YA 2019			
Rango de Ingresos	Subsidio cuota inicial	Subsidio a la tasa de interés	
		VIP - 70 SMLMV \$57.968.120	VIS - Hasta 135 SMLMV \$111.795.660
0 – 2 SMLMV \$0 – \$1.656.232	30 SMLMV \$24.843.480	5% de tasa EA \$8.6 millones en 7 años*	4% de tasa EA \$15 millones en 7 años*
2 – 4 SMLMV \$1.656.233 - \$3.312.464	20 SMLMV \$16.562.320	5% de tasa EA \$8.6 millones en 7 años*	4% de tasa EA \$15 millones en 7 años*
4 – 8 SMLMV \$3.312.465 - \$6.624.928	No aplica	5% de tasa EA \$8.2 millones en 7 años*	4% de tasa EA \$15 millones en 7 años*

* Desembolso promedio para el subsidio.

Fuente: página web de Minvivienda (2019b).

4.7 Sobre los compradores de vivienda VIS como solución de vivienda

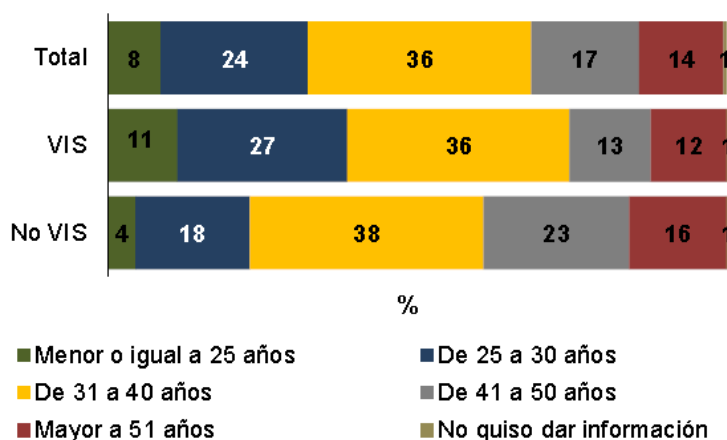
Para identificar los aspectos clave del comprador de vivienda nueva y en proceso de compra, La Galería Inmobiliaria y Asobancaria han realizado desde el 2005 estudios con

compradores de vivienda nueva. El más reciente fue llevado a cabo en el 2018 y fue presentado en abril de 2019.

Según Asobancaria (2019), este estudio:

Fue efectuado a personas que adquirieron vivienda nueva en 2018. Contó con una muestra de 1.500 compradores en ciudades como Bogotá (750), Medellín (300), Cali (300), Barranquilla (81), Cartagena (44) y Bucaramanga (25), de los cuales 900 compraron vivienda VIS y 600 vivienda No VIS. (p. 4).

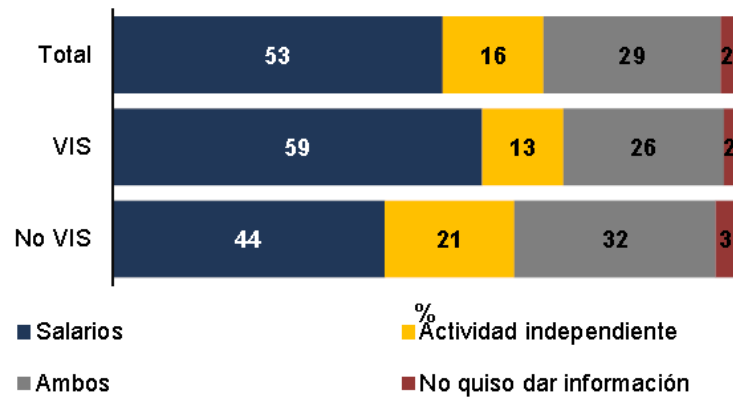
Dicho estudio arroja, entre otros, que la edad de los compradores de vivienda VIS está distribuida según se aprecia en la Gráfica 8, en la que podemos observar que más del 50% de los compradores están entre los 25 y los 40 años.



Gráfica 8. Distribución de las edades de los compradores de vivienda, 2018

Fuente: Asobancaria (2018).

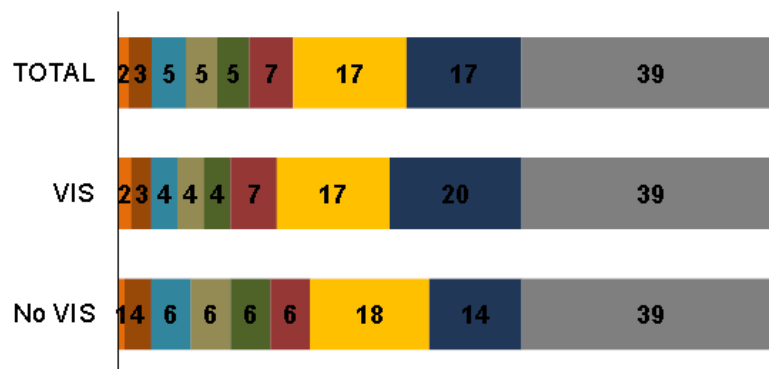
La fuente predominante de ingresos de los compradores de vivienda VIS es su salario (Gráfica 9), lo que le puede dar inicio a una gran posibilidad de generar la concurrencia de los subsidios, pues al ser asalariados le deben estar aportando a una caja de compensación familiar.



Gráfica 9. Fuente de ingresos de los compradores de vivienda, 2018

Fuente: Asobancaria (2018).

Para entender la decisión de compra de vivienda VIS, podemos observar a continuación la Gráfica 10, en la que los tres principales factores son: la ubicación, con un 39%; el precio, con un 20%; y el diseño, con un 17%.



Gráfica 10. Aspectos de la decisión de compra, 2018

Fuente: Asobancaria (2018).

Finalmente, en la Gráfica 11 podemos ver la forma como financian su vivienda los compradores de vivienda VIS. Es importante observar que solo un 52% utiliza los subsidios de vivienda. Según Asobancaria (2018), el valor de 82% correspondiente al crédito hipotecario como fuente de pago en la compra de vivienda se debe a que: “Algunos compradores se encuentran realizando los primeros pagos de la cuota inicial y

no han definido si utilizarán el crédito hipotecario” (p. 9). Esta aclaración es importante, porque no esperaríamos que un 18% realizara su compra con recursos propios.



Gráfica 11. Opciones de pago de vivienda, 2018

Fuente: Asobancaria (2018).

Un hallazgo interesante en este estudio de Asobancaria (2019) fue el siguiente:

Del total de los encuestados, el 28% afirmó tener un crédito preaprobado, una cifra bastante baja si se tiene en cuenta que el 74% de ellos tienen el crédito hipotecario como opción de pago. Con esta situación, es posible percibir que buena parte de los compradores recurre primero a evaluar las alternativas de proyectos en su decisión de compra, con relativa baja certeza por el respaldo que recibiría del sector financiero para el otorgamiento de un crédito hipotecario. (p. 9).

Esto, según el Departamento Comercial de Construcciones CFC & Asociados S.A., se ve reflejado en los desistimientos de compra de los proyectos VIS, que pueden estar entre un 10% y un 15% de las ventas, por falta del cierre financiero.

4.8 Las encuestas

Las encuestas constituyen una técnica de la investigación descriptiva que genera información valiosa y confiable a las personas encargadas de tomar decisiones.

Según el *Diccionario de la lengua española* (RAE, 2018), la palabra 'encuesta' significa: "1. f. Conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a una muestra representativa de grupos sociales, para averiguar estados de opinión o conocer otras cuestiones que les afectan".

De acuerdo con Behar (2008), en la encuesta:

La información es recogida usando procedimientos estandarizados de manera que a cada individuo se le hacen las mismas preguntas en más o menos la misma manera. La intención de la encuesta no es describir los individuos particulares quienes, por azar, son parte de la muestra, sino obtener un perfil compuesto de la población. (p. 62).

Existen varios tipos de encuesta, según su aplicación:

- *Cara a cara*: cuando la encuesta se le aplica de forma personal a cada encuestado.
- *Telefónica*: Cuando la encuesta se le aplica de forma telefónica a cada encuestado.
- *Por internet, o tipo online*: cuando la encuesta se aplica en una página web o se le envía un enlace al correo electrónico del encuestado, para que la conteste.

Hoy en día, y con las facilidades que nos brinda internet, las encuestas *online* tienen muchas ventajas sobre los otros tipos de encuestas, por cuanto nos permiten:

- Enviar la encuesta a un gran número de encuestados.
- Recibir las respuestas durante las 24 horas del día.
- Disminuir el costo de envío y recepción.
- Contar con la información digitalizada, ahorrando así tiempo para el análisis.

4.8.1 Población y muestra

Como lo explican Torres, Paz y Salazar (2006), la población es el universo de trabajo en donde se desea aplicar un análisis estadístico (p. 2).

Según Behar (2008): “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Se puede decir que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus necesidades al que llamamos población” (p. 51).

Dado que normalmente es difícil medir en su totalidad a la población, se hace necesario medir a través de una muestra, y se espera que esta sea un reflejo de la población.

Según Behar (2008), la selección de la muestra puede ser de tipo probabilístico o no probabilístico. Esto depende de si la selección de los individuos de la muestra se hace de manera aleatoria o se selecciona teniendo algún juicio del investigador (p. 51).

Basados en Behar (2008), el tamaño de la muestra puede ser de tipo cuantitativo o cualitativo. El primero, cuando se espera tener resultados estadísticos, y el segundo, cuando solo quiere conocer una tendencia (p. 52).

Para Behar (2008):

El tamaño de muestra requerido en una encuesta depende en parte de la calidad estadística necesaria para los establecer los hallazgos; esto a su vez, está relacionado en cómo esos hallazgos serán usados. Aun así, no hay una regla simple para el tamaño de muestra que pueda ser usada en todas las encuestas. (p. 62).

Teniendo en cuenta a Torres y otros (2006): “Para determinar el tamaño de una muestra se deberán tomar en cuenta varios aspectos, relacionados con el parámetro y estimador, el sesgo, el error muestral, el nivel de confianza y la varianza poblacional” (p. 9).

Según Torres y otros (2006, p. 11), si conocemos el tamaño de la población, el tamaño de la muestra puede calcularse utilizando la siguiente fórmula (ecuación 1):

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q} \quad (1)$$

donde:

n : tamaño de la muestra

N : tamaño de la población

Z_a : nivel de confianza

p : probabilidad de éxito, o proporción esperada

q : probabilidad de fracaso.

d : precisión (error máximo admisible en términos de proporción)

4.8.2 Diseño de la encuesta

El diseño de la encuesta está ligado totalmente a la información que busca el investigador, por lo que la cantidad y el tipo de preguntas que se vayan a utilizar en la encuesta deben ser definidos por el investigador. Se recomienda que las preguntas sean diseñadas de tal forma que no generen sesgo y que representen el perfil real de la población en estudio.

Las preguntas en una encuesta pueden ser básicamente de dos tipos, cerradas o abiertas.

Behar (2008) define así los dos tipos de preguntas:

Las preguntas cerradas contienen categorías o alternativas de respuestas que han sido delimitadas. Es decir, se presentan a los sujetos las posibilidades de respuestas y ellos deben circunscribirse a ellas. Pueden ser dicotómicas (dos alternativas de respuestas) o incluir varias alternativas de respuestas.

(...)

Las preguntas abiertas no delimitan de antemano las alternativas de respuesta, por lo cual el número de categorías de respuesta es muy elevado. (p. 64).

5 DISEÑO METODOLÓGICO

El diseño metodológico del presente trabajo describe el tipo de investigación utilizado y da cuenta de la forma de recolección (instrumentos utilizados) y análisis de información, al igual que de las diferentes fases de desarrollo.

5.1 Tipo de investigación

El presente trabajo tiene una mezcla de investigación descriptiva y de investigación explicativa, enmarcadas en una investigación aplicada, y utiliza como método de recolección de datos la revisión documental y el trabajo de campo.

Las investigaciones descriptivas, según Behar (2008):

Sirven para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes. (...) Identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación. (p. 17).

Es decir, de acuerdo con Grajales (2000): “Trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta” (p. 1).

Para Behar (2008), las investigaciones explicativas son aquellas que buscan encontrar las causas que produce ciertos fenómenos. Su objetivo es dar explicación de por qué o en qué condiciones ocurre un dicho fenómeno. Por otra parte, la investigación aplicada que también recibe el nombre de práctica activa o dinámica, ya que, busca la aplicación de los conocimientos que se adquieren; es decir: “Es el estudio y aplicación de la investigación a problemas concretos”.

Con respecto a la recolección de datos, según Zorrilla (1985, p. 43), citado por Grajales (2000):

La investigación documental es `aquella que se realiza a través de la consulta de documentos (libros, revistas, periódicos, memorias, anuarios, registros, códigos, constituciones, etc.). La de campo o investigación directa es la que se efectúa en el lugar y tiempo en que ocurren los fenómenos objeto de estudio. La investigación mixta es aquella que participa de la naturaleza de la investigación documental y de la investigación de campo. (p. 2).

La investigación de campo, según Behar (2008), es aquella que busca la información en entrevistas, cuestionarios, observaciones; es decir, en la que se tiene contacto con el objeto de estudio.

5.2 Metodología de trabajo

El trabajo se desarrolló en tres fases, cada una enfocada a darle cumplimiento a un objetivo específico.

5.2.1 Fase I. Análisis bibliográfico

Para darle cumplimiento al primer objetivo específico se realizó una revisión documental, con el fin de definir los posibles factores por los cuales una familia colombiana con ingresos menores a 4 SMLMV no toma la decisión de comprar vivienda VIS. Esta revisión se hizo inicialmente con una búsqueda de factores que resultan de los conocimientos o hipótesis propias, que creó la necesidad de investigar nuevos factores.

5.2.2 Fase 2. Indagación

Para darle cumplimiento al segundo objetivo específico se diseñó un cuestionario cerrado y se les aplicó a familias presentes en un proyecto de vivienda VIS (Acqua Gran Parque Residencial), en Dosquebradas (Risaralda).

Este proyecto tiene presentes tres tipos de familias:

- Familias que ya son propietarias y están pagando su crédito hipotecario.
- Familias que viven en condición de arrendatarias.
- Familias que ya tomaron la decisión de compra y están pagando su cuota inicial.

La encuesta se diseñó con el fin de indagar si los factores definidos mediante la revisión documentan si son los que han influenciado para que sean propietarias o arrendatarias, o si hay factores adicionales.

El tamaño de la muestra se calculó para una distribución normal, para una población de 560 unidades vendidas, con un error del 10% y un nivel de confianza del 95%. Con este propósito, el tamaño de muestra se calculó por medio de la ecuación 2:

$$n = \frac{560 \times 1,96^2 \times 50\% \times 50\%}{10\%^2 \times (560 - 1) + 1,96^2 \times 50\% \times 50\%} = 82,1 \text{ unidades} \quad (2)$$

Se definió alcanzar las 90 encuestas. Dentro de la población de 560 unidades vendidas se identificó, con ayuda del equipo de trámites de escrituración de la constructora CFC, que 298 unidades ya están escrituradas, y 262 unidades están en proceso de compra (pago de su cuota inicial). Se abordó al administrador del conjunto, quien informó la presencia de 15 arrendatarios en el proyecto.

Debido a la importancia de la información que nos pudieran dar los arrendatarios, se decidió que dentro de la muestra de 90 encuestas debería estar el 100% de los arrendatarios.

La encuesta se diseñó para que previamente se clasificara la familia por su estado dentro del proyecto: propietarias, en proceso de compra o arrendatarias.

Después de conocer su estado se la aplicó a cada una de las siguientes encuestas:

- Para familias propietarias: una encuesta de 15 preguntas.
- Para familias en proceso de compra: una encuesta de 17 preguntas.
- Para familias arrendatarias: una encuesta de 10 preguntas.

Las encuestas se enfocaron ante todo en el nivel de ingresos de las familias, el nivel de inversión en vivienda (cuota inicial, pago de la cuota del crédito o pago del arrendamiento), el conocimiento sobre subsidios y el sistema de amortización del crédito de vivienda, así como en las posibles causas barrera en la compra de vivienda. Estas encuestas se presentan en los anexos.

5.2.3 Fase 3. Análisis al cierre financiero

Para darle cumplimiento al tercer objetivo específico se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- Por medio de asesores de crédito hipotecario de cuatro entidades diferentes se buscaron datos de amortización con las condiciones actuales del mercado de créditos hipotecarios para familias con ingresos mensuales de 1, 2, 3 y 4 SMLMV. Con estos datos se logró contar con el valor máximo del crédito, y el valor de la respectiva cuota mensual para los diferentes niveles de ingresos familiares.
- Con los datos del análisis anterior se calculó el valor máximo de la vivienda que pueden adquirir las familias según su nivel de ingreso, y el valor total de la cuota inicial, teniendo en cuenta que el crédito hipotecario puede ser un porcentaje del valor de la vivienda que se vaya a adquirir. Este porcentaje está dado por cada entidad financiera.
- Con ayuda de la revisión documental sobre las políticas del gobierno aplicables a los subsidios a la cuota inicial se pudo calcular el aporte necesario para cubrir la cuota inicial después de aplicar el subsidio.

- Se construyó una serie de tablas por cada una de las entidades financieras, donde se muestra el cierre financiero, la viabilidad de adquirir vivienda VIS en Colombia, para cada uno de los rangos de ingresos mensuales en SMLMV, utilizando los subsidios a la cuota inicial y a la tasa de interés del crédito hipotecario.

6 DESARROLLO METODOLÓGICO

6.1 Fase I. Análisis bibliográfico

En el desarrollo de esta fase, por medio del análisis bibliográfico se buscó identificar las posibles causas que les restringen el acceso a vivienda propia a las familias colombianas de bajos recursos.

Como lo plantea Held (2000):

La vivienda propia es uno de los bienes más deseados por las familias y personas, y habitualmente uno de sus principales activos. Sin embargo, las personas y familias de menores ingresos tienen severas restricciones de acceso a viviendas dignas, a raíz de insuficientes capacidades de compra en comparación a sus precios. (p. 7).

Para garantizar el acceso a vivienda propia para las familias de bajos recursos, el Gobierno debe generar políticas que maximicen la posibilidad de compra de vivienda de interés social.

Como lo exponen Yepes y Ramírez (2011):

La proporción del ingreso que los hogares pueden destinar al pago de servicios de vivienda juega un rol fundamental en el diseño de los programas de vivienda. Las principales dificultades para el acceso a vivienda propia son: (i) la posibilidad de contar con una capacidad de ahorro suficiente para cubrir una cuota inicial, y (ii) la

dificultad de contar con un flujo de caja que permita el pago de la cuota de amortización. En este contexto, los hacedores de política deben propender por programas que se ajusten a la capacidad de pago de los beneficiarios a lo largo del programa. Este aspecto justifica la existencia de una política diferencial focalizada a través del nivel de ingresos de los hogares. (p. 19).

6.1.1 Cierre financiero

El cierre financiero en la compra de vivienda se cumple cuando la familia puede pagar la totalidad del valor con recursos propios o pagando una parte como cuota inicial y el resto utilizando una de las modalidades de crédito expuestos anteriormente. Para este estudio, la segunda opción es la que cobra importancia.

6.1.1.1 Cuota inicial

Según Flórez (2017):

No poder completar el dinero para la cuota inicial es uno de los obstáculos que frenan o aplazan la inversión en vivienda en el país. Por eso, el Gobierno, la banca y los gremios del sector edificador han sumado esfuerzos para acercar a los compradores a ese objetivo.

Muchas familias de ingresos bajos solucionan su necesidad de vivienda por medio del arrendamiento. Este costo impide generar ahorro y, por ende, la posibilidad de reunir la cuota inicial.

El DNP (2018), por su parte, asegura:

El alquiler es un vehículo de acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos, dado que el 83% de los arrendatarios registró ingresos inferiores a 4 SMMLV (DANE-GEIH, 2017a). Además, mientras que estos hogares destinaron 40,2% de su ingreso al canon, los hogares entre 0-2 SMMLV usaron el 52% (superando los estándares internacionales del 30% (Banco de la República, 2015), lo que restringe su capacidad de ahorro. (p. 329).

Desde antes de los 80 ya se tenía identificado que la cuota inicial era un factor determinante para que los colombianos no adquirieran vivienda propia.

Inclusive, como exponen Urrutia y Namen (2011):

Otro experimento interesante en materia de política de vivienda se dio en el Gobierno de Belisario Betancur. La experiencia había mostrado que la demanda de crédito de los estratos más pobres estaba limitada por la dificultad de las familias para acumular la cuota inicial para acceder a un crédito. Betancur, en su campaña presidencial, ofreció un programa masivo de vivienda popular sin cuota inicial. (p. 290).

Belisario al quedar electo cumplió con su promesa, pero este programa no fue exitoso pues no se le prestó atención a la capacidad de pago de las cuotas mensuales del crédito hipotecario (p. 290).

El gobierno del presidente Duque, dentro de los pactos del Plan Nacional de Desarrollo 2019-2022 (DNP, 2018), presenta políticas que buscan eliminar para las familias la no posibilidad de compra por la falta de la cuota inicial, implementando para ello un programa de arrendamiento social y ahorro (Semillero de Propietarios), dándole así continuidad al programa “Mi Casa Ya”.

Minvivienda (2019c), en su portal digital reseña que el Gobierno, anuncia que una de las medidas de reactivación del sector, contenidas en el *Decreto 1533 de 2019*, será:

La concurrencia de subsidios del Gobierno Nacional con los de las Cajas de Compensación Familiar. Estos subsidios conjuntos sumarán hasta 50 salarios mínimos mensuales legales vigentes, es decir, hasta \$41 millones para la compra de Vivienda de Interés Social para hogares con ingresos de hasta 2 SMMLV (\$1.656.232) que estén afiliados a las cajas de compensación.

Con la concurrencia de subsidios, las familias con ingresos menores a dos SMMLM tendrán un subsidio adicional de 20 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Esto para las unidades escrituradas en el 2019 representa un incremento de \$16.562.320 en el subsidio, lo que les permite a estas familias ya sea comprar viviendas de mayor valor o tomar menos crédito.

6.1.1.2 Acceso al crédito hipotecario

La Superintendencia Financiera de Colombia, en su *Circular Externa 085 del 2000* (SFC, 2000), basada en la *Ley 546 de 1999* (Congreso de Colombia, 1999), presenta las condiciones limitantes para el otorgamiento de crédito a largo plazo para la compra de vivienda: capacidad de pago por parte del deudor, monto del crédito, valor del inmueble e interés de mora. A continuación nos referimos a las dos primeras:

- a. Capacidad de pago por parte del deudor. Los establecimientos de crédito deberán obtener y analizar la información referente al respectivo deudor y a la garantía, con base en una metodología técnicamente idónea que permita proyectar la evolución previsible tanto del precio del inmueble, como de los ingresos del deudor, de manera que razonablemente pueda concluirse que el crédito durante toda su vida, podría ser puntualmente atendido y estaría suficientemente garantizado.

(...)

De acuerdo con el Decreto 145 de 2000, la primera cuota no deberá representar más del treinta por ciento (30%) de los ingresos familiares. (p. 35).

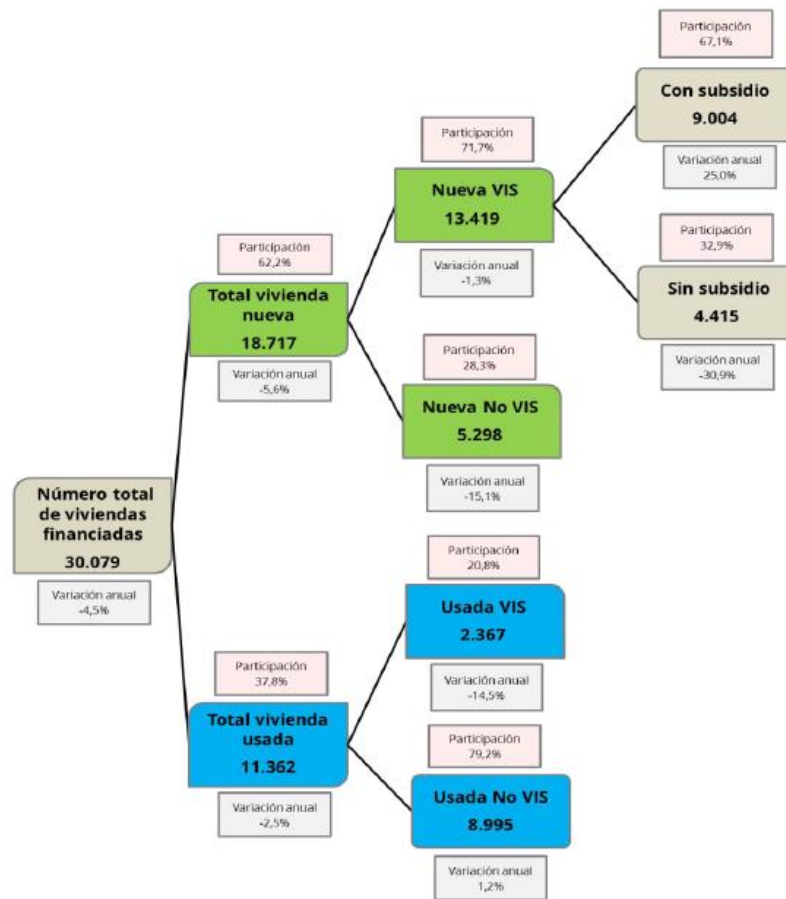
Una de las grandes barreras con las que se encuentran los hogares con bajos recursos son los reportes en las centrales de riesgo, para lo cual algunos congresistas buscaban tramitar un proyecto de Ley denominado “Borrón y cuenta nueva”. Esta iniciativa fue hundida el 12 de junio de 2019, pero se espera que pueda presentarse de nuevo en la próxima legislatura (El Espectador, 2019).

Para contrarrestar esta restricción, el Gobierno ha generado políticas de cobertura a la tasa de los créditos hipotecarios, de tal forma que las cuotas del crédito sean menores, y así ampliar la posibilidad del acceso para las familias de menores ingresos; sin embargo, el cierre financiero debido a la capacidad de pago del crédito a largo plazo es muy sensible por el endeudamiento en consumo.

- b. Monto del crédito. No podrá exceder el setenta por ciento (70%) del valor del inmueble. Tratándose de vivienda de interés social el monto del crédito no podrá exceder el ochenta por ciento (80%). (p. 35)

Ávila (2018), indica que el bajo porcentaje de bancarización de los estratos bajos (estrato 1, 24%, y estrato 3, 52%) hace que sea limitado el acceso a los subsidios obtenidos del gobierno, pues estos se asignan por medio de la viabilidad del crédito a largo plazo. Murcia (2007), por su parte, señala: “El acceso a los servicios financieros se encuentra muy concentrado en los tres niveles de ingresos más altos en Colombia” (p. 7).

En la Gráfica 12 se observa la distribución de las viviendas financiadas en el II trimestre de 2019.



Gráfica 12. Viviendas financiadas (unidades) II trimestre 2019

Fuente: DANE FIVI (2019a).

6.1.2 Temor al UVR y el fantasma del UPAC

Después de la crisis de finales de los años 90, con la desaparición del UPAC y la entrada en vigor de la *Ley 546 de 1999* (Congreso de Colombia, 1999), Según Serrano (2011): “Los créditos de vivienda en Colombia se desembolsan en UVR o en pesos (COP), con mayor participación la financiación en pesos” (p. 65) en parte por la desconfianza que aún se tiene con respecto a la UVR.

La desconfianza que se le tiene a la UVR tiene su origen en la falta de conocimiento sobre este sistema, y hace falta más educación sobre dicha forma de amortizar un crédito hipotecario.

Lo anterior si tenemos en cuenta que, desde la óptica de Mora (2011):

El sistema de crédito hipotecario en UVR's es, entonces, una alternativa que tienen muchos colombianos de acceder a una vivienda propia, pero pareciera estar desprestigiado como consecuencia de la historia, y un buen número de usuarios actuales y potenciales del mismo, no creen en sus bondades y consideran que es igual a su antecesor, el sistema de crédito con base en la UPAC, porque no conocen las diferencias que hay entre ellos y las ventajas que tiene el sistema actual, al estar enmarcado en la ley marco de vivienda (Ley 546) (p. 218).

Se debe recordar que la UVR se calcula exclusivamente con el IPC, lo que la convierte en un sistema confiable. En estos momentos es mucho más fácil que un grupo familiar pueda hacer su cierre financiero cuando decide tomar su crédito hipotecario en UVR.

Lo anterior se debe a los siguientes factores:

- a. El valor máximo de aprobación del crédito hipotecario puede ser mayor cuando se toma el crédito en UVR, tal como se puede ver en la Tabla 3.

Tabla 3. Valor máximo de aprobación del crédito hipotecario según ingresos mensuales*

Ingresos en SMMLV	Bancolombia		Davivienda	
	Pesos (20 años)	UVR (30 años)	Pesos (20 años)	UVR (30 años)
1	\$ 24.910.000	\$ 33.000.000	\$ 23.000.000	\$ 32.000.000
2	\$ 49.820.000	\$ 67.000.000	\$ 47.000.000	\$ 58.000.000
3	\$ 74.740.000	\$ 101.000.000	\$ 68.000.000	\$ 78.000.000
4	\$ 99.650.000	\$ 134.000.000	\$ 90.000.000	\$ 103.000.000

* Datos sin subsidio a la tasa.

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

- b. El valor por millón sin subsidio a la tasa para el pago del crédito hipotecario (primer pago) es menor cuando se toma el crédito en UVR, tal como se puede ver en la Tabla 4.

Tabla 4. Valor de la cuota por millón para un crédito hipotecario a 20 años

	Bancolombia		Davivienda	
Pesos (20 años)	\$	10.278	\$	10.586
UVR (20 años)	\$	8.390	\$	9.250

Fuente: elaboración propia, con datos obtenidos de asesores de crédito.

Los colombianos, sin embargo, siguen prefiriendo los créditos en pesos, pues sienten más seguridad sobre su deuda y su capacidad de pago. Según el DANE (2019a): “En el trimestre enero-marzo de 2019, del número de créditos que conformaron la cartera hipotecaria de vivienda, el 72,3% (836.842) correspondieron a financiación en pesos y el restante 27,7% (320.863) a financiación en UVR” (p. 18).

Esto se debe a que para todo el tiempo de pago del crédito es conocido el valor de su cuota, y a que, además, según Mora (2011): “Esas cuotas tienen una representación cada vez menor sobre el total de sus ingresos” (p. 219).

De acuerdo con el DANE (2019b): “Del monto total de créditos entregados durante el segundo trimestre de 2019 para compra de vivienda, 29,9% se otorgó para la compra de vivienda VIS. En cuanto al número de viviendas financiadas, la VIS participó con 52,5% del total” (p. 19).

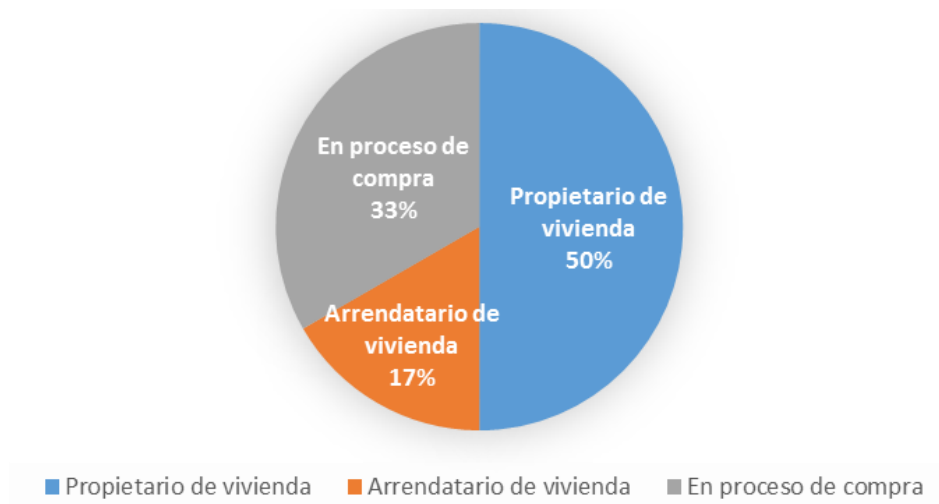
6.2 Fase 2: Indagación

Se aplicaron 90 encuestas a familias vinculadas al proyecto Acqua Gran Parque Residencial. La encuesta se presenta en los anexos.

6.2.1 Resultados y hallazgos de la encuesta

Se presenta el resumen de las 90 encuestas aplicadas a las familias del proyecto Acqua Gran Parque Residencial.

En la *Gráfica 13* se presenta la composición de las 90 familias que integran la muestra.

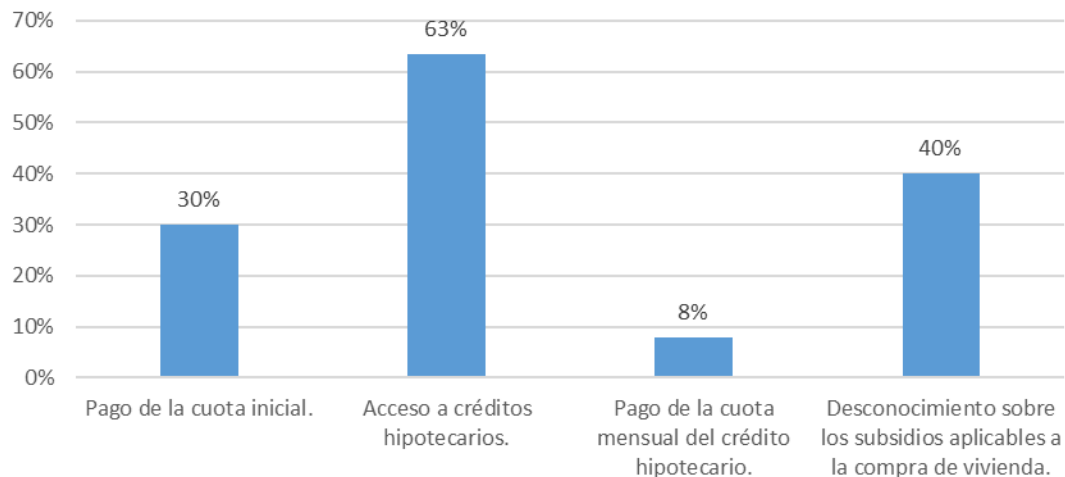


Gráfica 13. ¿En qué estado se encuentra su grupo familiar en el proyecto Acqua Gran Parque Residencial?

Fuente: elaboración propia.

En la gráfica anterior la composición de las familias de la muestra es la siguiente: 45 propietarias (50%), 30 en proceso de compra (33%) y 15 arrendatarias (17%).

En la Gráfica 14 se observa el porcentaje de las familias encuestadas que cree que los factores presentados generan una barrera para la compra de vivienda de interés social.

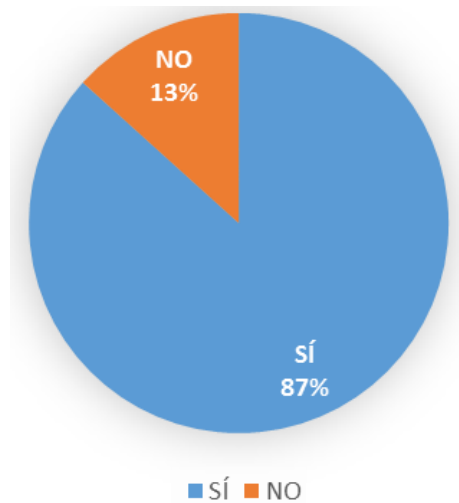


Gráfica 14. ¿De los siguientes factores cuál cree usted que pueda generar una barrera para la compra de vivienda de interés social?

Fuente: elaboración propia.

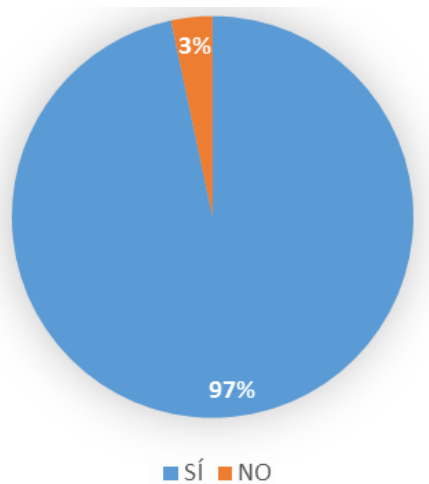
Según se aprecia en la gráfica anterior, la primera barrera es el acceso a créditos hipotecarios, seguido por el desconocimiento de subsidios, posteriormente el pago de la cuota inicial y el pago mensual del crédito quedo en último lugar.

Según la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, el 87% de las familias que compraron en el proyecto utilizaron el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial, versus un 13% que no lo utilizó. En la Gráfica 16, se observa cómo el 97% de las familias que están en proceso de compra utilizarán el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial.



Gráfica 15. ¿En la compra de su vivienda utilizó el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? (grupo familiar: comprador)

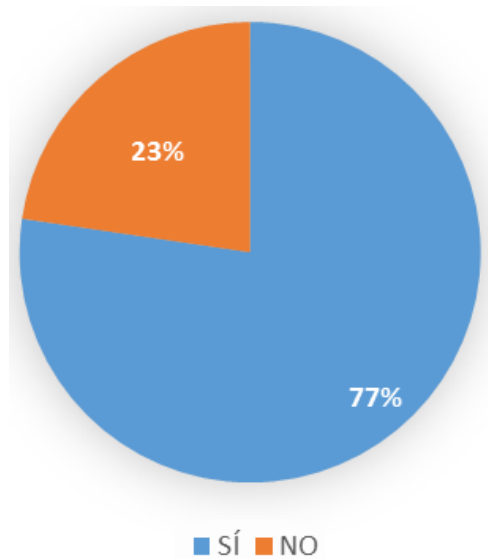
Fuente: elaboración propia.



Gráfica 16. ¿En la compra de su vivienda va a utilizar el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? (Grupo familiar: en proceso de compra)

Fuente: elaboración propia.

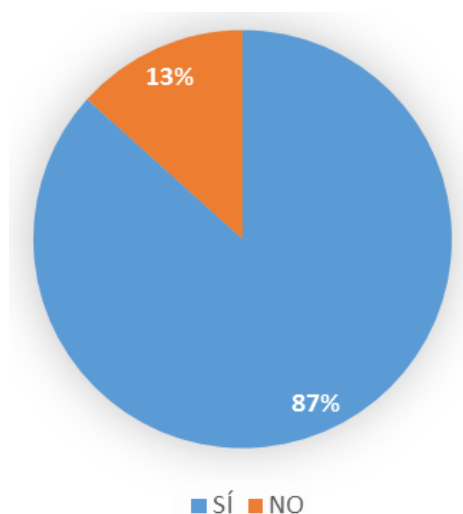
En la Gráfica 17, se observa que el 77% de las familias encuestadas que ya tomaron la decisión de compra de vivienda lo hicieron influenciadas por la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial.



Gráfica 17. ¿La decisión de compra de vivienda fue influenciada por la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial?

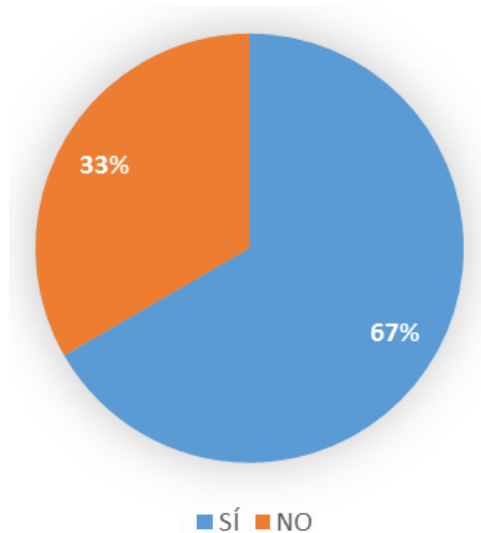
Fuente: elaboración propia.

En la Gráfica 18, se identifica que el 87% de las familias encuestadas que ya tomaron la decisión de compra de vivienda conocían la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial antes de iniciar su proceso de compra. El porcentaje es menor llegando a un 67%, dentro de las familias que viven en arriendo, según se puede ver en la Gráfica 19.



Gráfica 18. ¿Antes de iniciar el proceso de compra de su vivienda conocían de la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial?

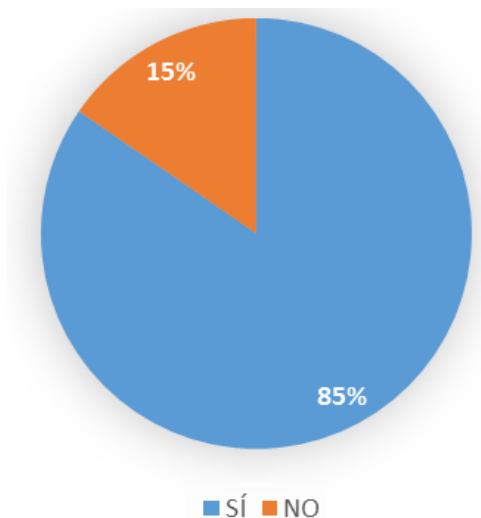
Fuente: elaboración propia.



Gráfica 19. ¿Conoce usted los subsidios familiares que ofrece el gobierno para la compra de vivienda?

Fuente: elaboración propia.

El 85% de las familias que ya tomaron la decisión de compra de vivienda encontraron información y(o) asesoría de manera fácil, según lo que se muestra en la Gráfica 20.

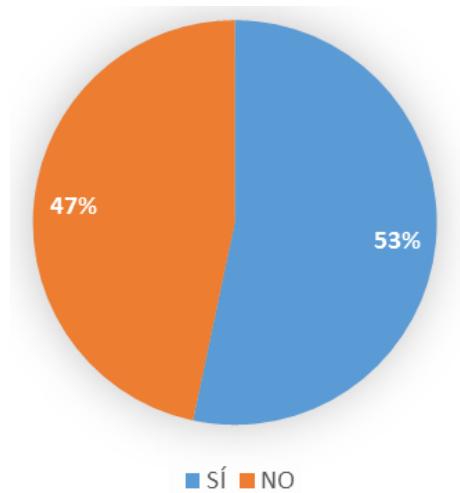


Gráfica 20. ¿Fue fácil encontrar información y/o asesoría sobre el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial?

Fuente: elaboración propia.

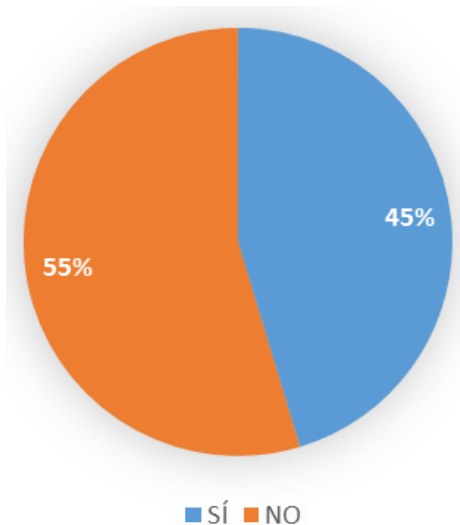
Según la Gráfica 21, para el 53% de las familias que ya tomaron la decisión de compra de vivienda la existencia del subsidio a la tasa de interés fue uno de los factores de influencia para la decisión. Este dato es bien importante, porque se puede pensar que

dicho factor no es predominante, y es consecuente con la poca importancia que los compradores le dan a la cuota del crédito hipotecario.



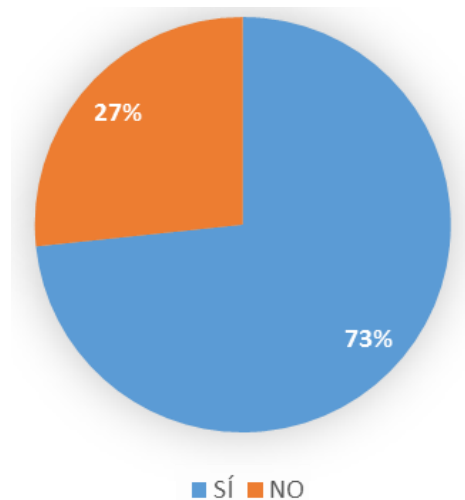
Gráfica 21. ¿La decisión de compra de vivienda fue influenciada por la existencia del subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario?
Fuente: elaboración propia.

El 55% de las familias que ya tomaron la decisión de compra no conocía el subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario, según se observa en la Gráfica 22.



Gráfica 22. ¿Antes de iniciar el proceso de compra de su vivienda conocían de la existencia del subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario?
Fuente: elaboración propia.

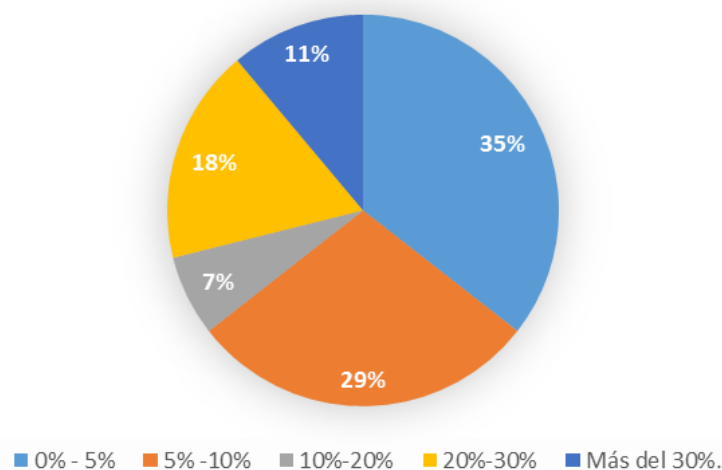
El 73% de las familias que ya tomaron la decisión de compra consideran que fue fácil encontrar información y(o) asesoría sobre el subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario, según la Gráfica 23.



Gráfica 23. ¿Fue fácil encontrar información y(o) asesoría sobre el subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario?

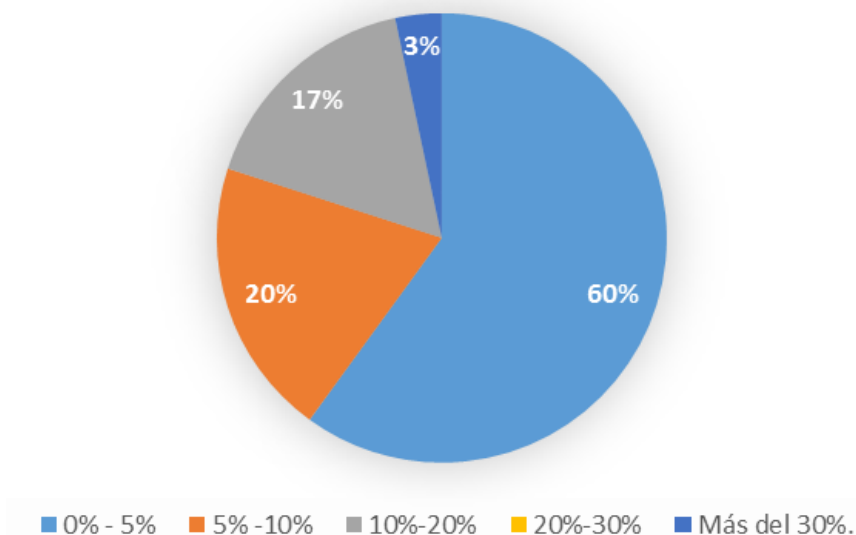
Fuente: elaboración propia.

Según la Gráfica 24, el 64% de las familias que ya son propietarias invirtieron menos del 10% del valor total de la vivienda como cuota inicial. En la Gráfica 25 se observa que el 80% de las familias que se encuentran en proceso de compra van a invertir menos del 10% del valor total de la vivienda como cuota inicial. Esto muestra lo importante de los subsidios de vivienda en la compra de vivienda y en el cierre financiero.



Gráfica 24. ¿En cuál de los siguientes rangos en porcentaje (%) del valor de su vivienda se encontró la inversión en la cuota inicial, no tener en cuenta el subsidio familiar?

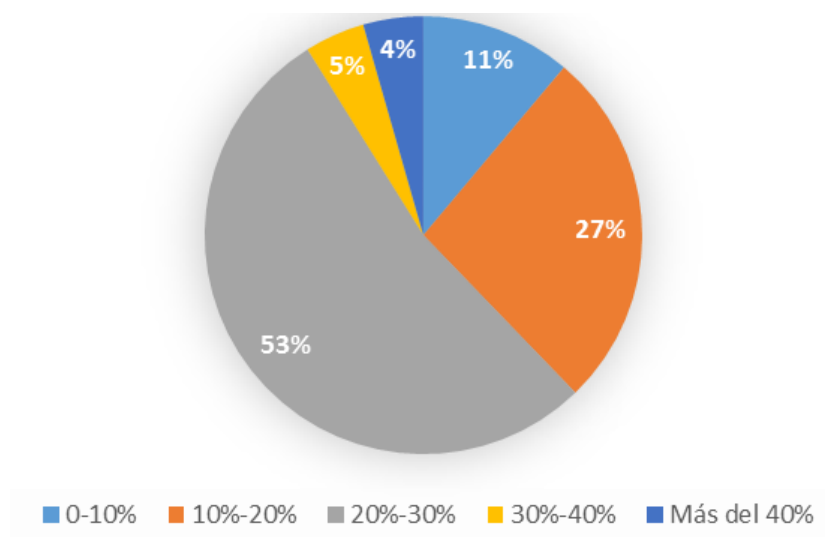
Fuente: elaboración propia.



Gráfica 25. ¿En cuál de los siguientes rangos en porcentaje (%) del valor de su vivienda se encuentra la inversión en la cuota inicial, sin tener en cuenta el subsidio familiar?

Fuente: elaboración propia.

En la Gráfica 26 se observa que el 91% de las familias que ya son propietarias pagan una cuota mensual de su crédito hipotecario inferior al 30% de sus ingresos, lo que va en la línea que espera el Banco de la República para una buena salud de la distribución de los costos de una familia.

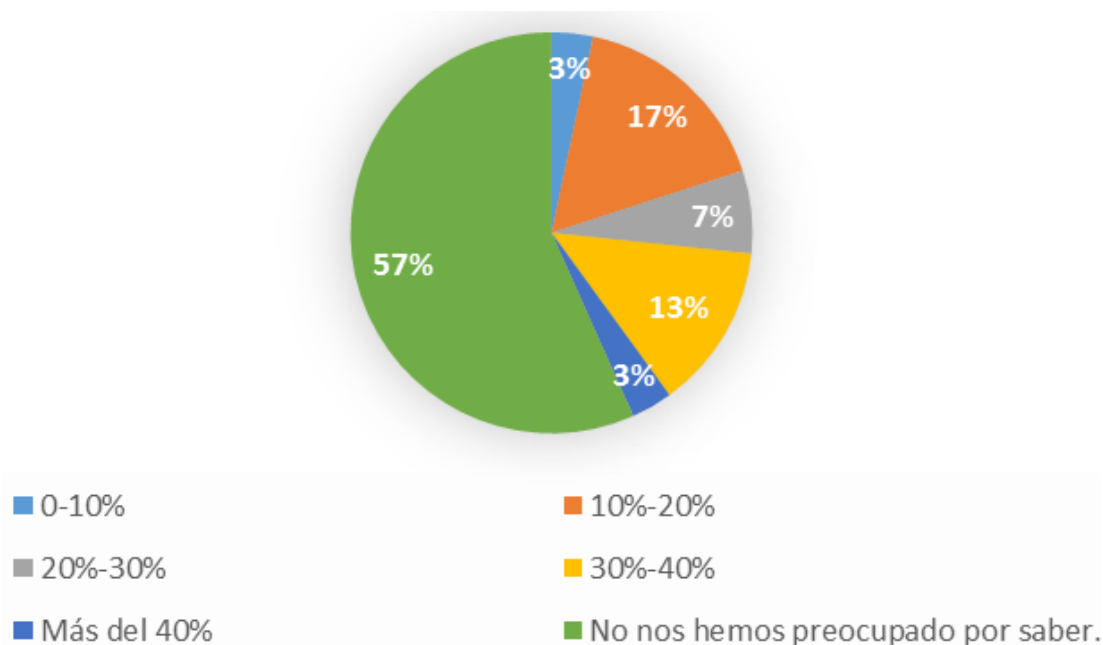


Gráfica 26. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago de la cuota mensual del crédito hipotecario con respecto a los ingresos mensuales?

Fuente: elaboración propia.

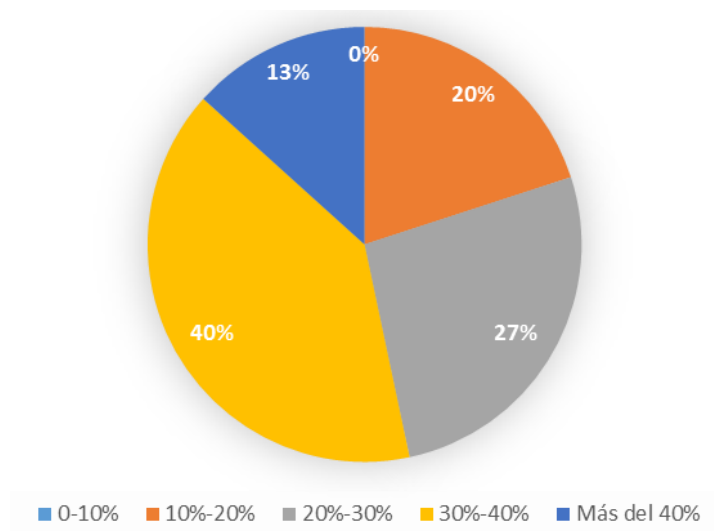
, el 57% de las familias que están en proceso de compra aún no se preocupan por su cierre financiero mensual. Como lo exponía Asobancaria (2019), los compradores hacen su proceso de compra sin la certeza de un respaldo del crédito hipotecario.

Teniendo en cuenta la Gráfica 28, el 40% invierte entre el 30% y el 40% de sus ingresos en el gasto de la vivienda, y si se compara con la Gráfica 26, donde el 91% está por debajo del 30%, lo que demuestra que al utilizar los subsidios, el pago del crédito hipotecario es inferior a un canon de arrendamiento.



Gráfica 27. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago futuro de la cuota mensual del crédito hipotecario con respecto a los ingresos mensuales?

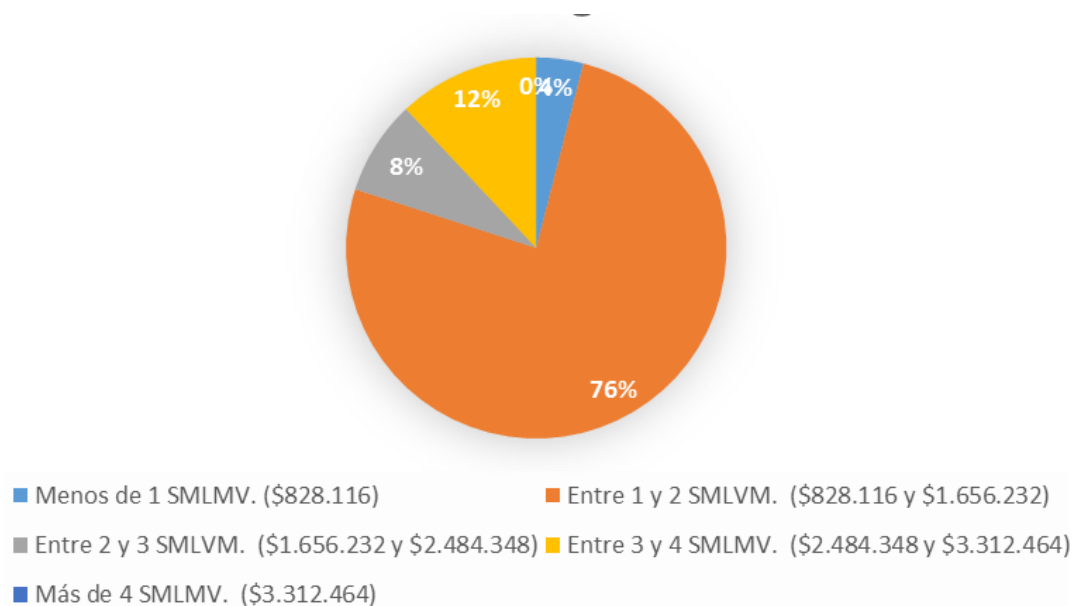
Fuente: elaboración propia.



Gráfica 28. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago del arrendamiento (descontando la administración) con respecto a los ingresos mensuales?

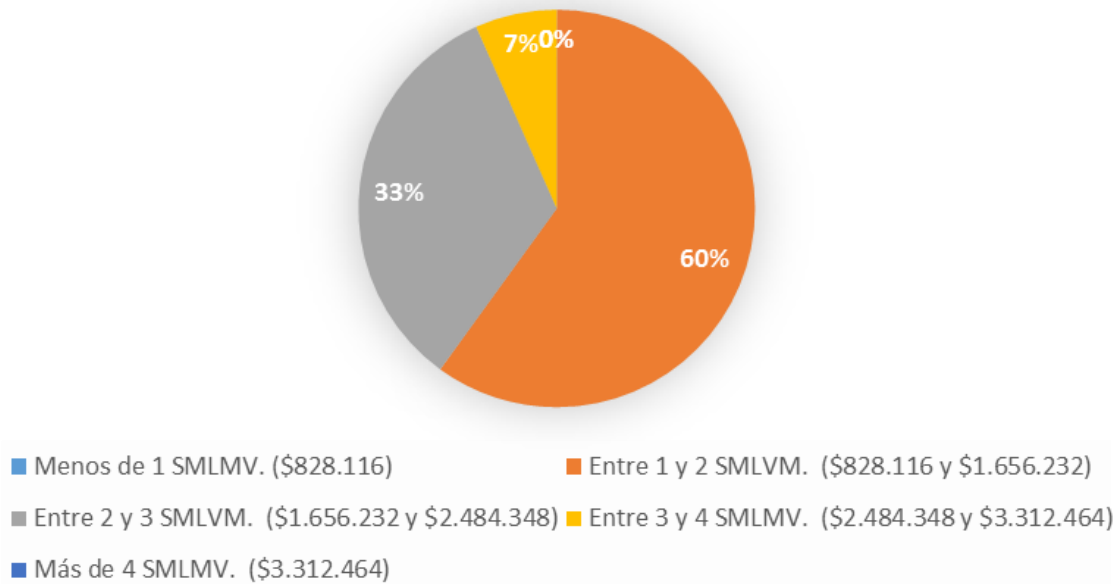
Fuente: elaboración propia.

Al comparar la Gráfica 29 y la Gráfica 30 no se observa que los ingresos mensuales sean un condicionante para que una familia no decida comprar vivienda.



Gráfica 29. ¿En su grupo familiar los ingresos mensuales están en cuál de los siguientes rangos?
Grupos familiares que ya tomaron la decisión de comprar vivienda.

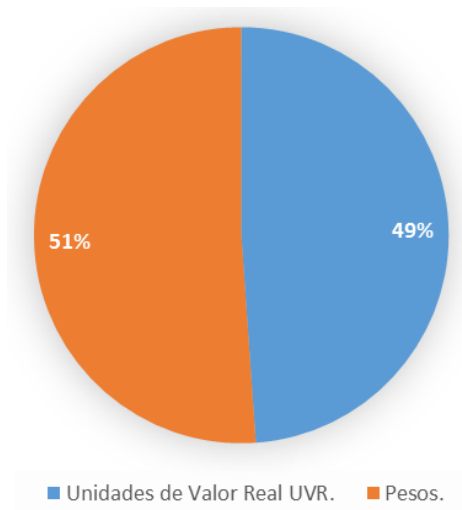
Fuente: elaboración propia.



Gráfica 30. ¿En su grupo familiar los ingresos mensuales están en cuál de los siguientes rangos?
Grupos familiares que viven en arriendo.

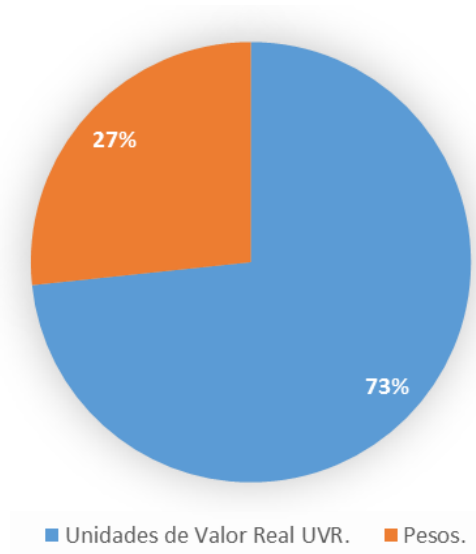
Fuente: elaboración propia.

Según la Gráfica 31, no existe una preferencia en el sistema de amortización elegido por las familias que ya son propietarias, y en la Gráfica 32 se muestra la preferencia del UVR como sistema entre las familias que están en proceso de compra.



Gráfica 31. ¿El sistema de amortización elegido para el pago de su crédito hipotecario fue en UVR o en pesos?

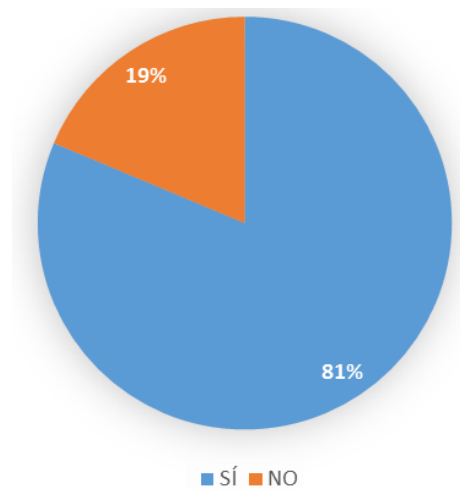
Fuente: elaboración propia.



Gráfica 32. ¿El sistema de amortización que va a utilizar para el pago del crédito hipotecario será en UVR o en pesos?

Fuente: elaboración propia.

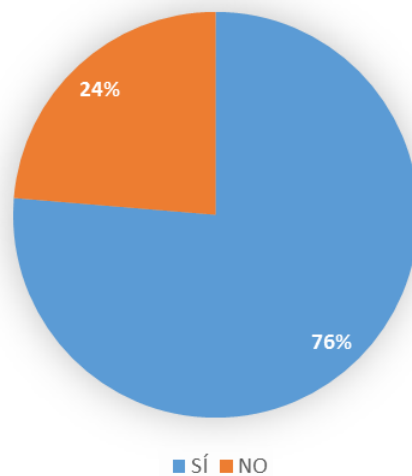
El 81% de las familias que ya tomaron la decisión de compra han tenido asesoría para la elección del sistema de amortización (gráfica 33).



Gráfica 33. ¿Contaron con asesoría para la elección del sistema de amortización de su crédito hipotecario?

Fuente: elaboración propia.

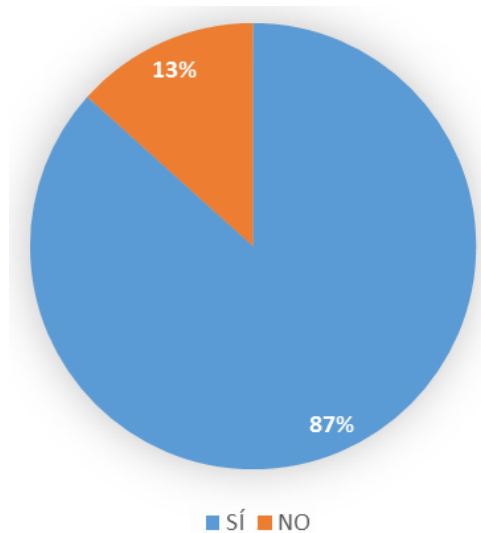
En la Gráfica 34 se observa que el 76% de las familias se sienten tranquilas con el sistema de amortización elegido, y el 24% no se sienten tranquilas. En general, el grupo que no se siente tranquilo se debe a que no entendía la forma como funciona la UVR, pero era la única forma de adquirir el crédito que necesitaban.



Gráfica 34. ¿Se sienten tranquilos con el sistema de amortización elegido?

Fuente: elaboración propia.

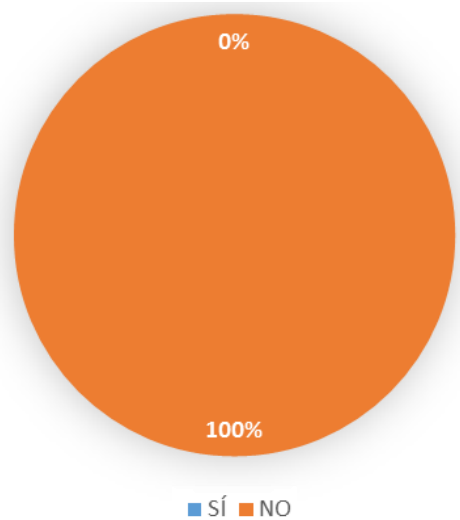
En la Gráfica 35 se encuentra lo que normalmente ocurre con la divulgación de los subsidios, donde encontramos que el 85% no conocía la posibilidad de concurrencia de los subsidios aplicables a la cuota inicial, lo cual era de esperarse puesto que esta política de vivienda impulsada por el gobierno fue propuesta en mayo de 2019, e implementada a partir de agosto del mismo año.



Gráfica 35. ¿Saben que existe la posibilidad de obtener el subsidio a la cuota inicial de la caja de compensación familiar, y a la vez el subsidio a la cuota inicial del programa Mi Casa Ya?

Fuente: elaboración propia.

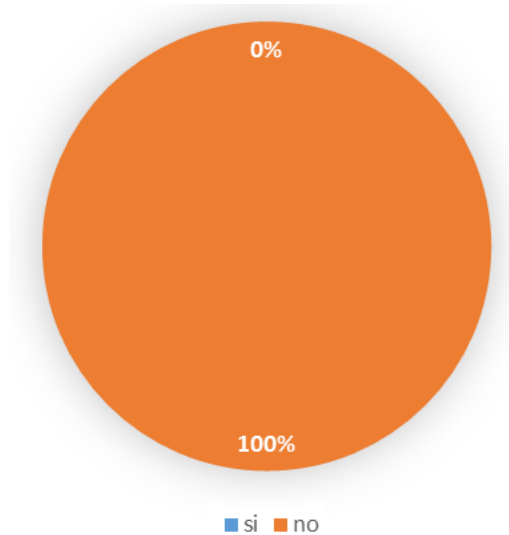
Según la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, las 15 familias que son arrendatarias aún no han sido beneficiarias de ningún tipo de subsidio para la compra de vivienda, por lo que hay una buena posibilidad de que en el futuro se vuelvan propietarias.



Gráfica 36. ¿Ha sido su grupo familiar beneficiario de algún subsidio para la compra de vivienda por parte del gobierno?

Fuente: elaboración propia.

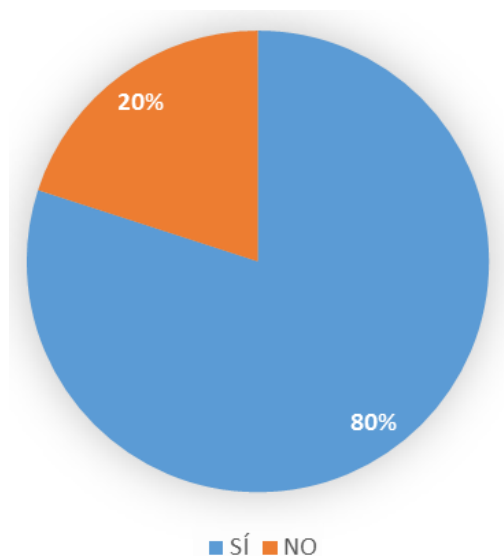
En la Gráfica 37 se observa que no han buscado asesoría sobre los diferentes subsidios; sin embargo, el 93% de estas familias sí quieren comprar vivienda en el futuro.



Gráfica 37. ¿Han buscado asesoría sobre los diferentes subsidios familiares para la compra de vivienda?

Fuente: elaboración propia.

Una de las razones por las cuales estas familias están inhabilitadas para ser propietarias es el reporte en las centrales de riesgos, tal como se identifica en la Gráfica 38.



Gráfica 38. ¿Su grupo familiar esta reportado en alguna central de riesgos que les impida adquirir un crédito hipotecario?

Fuente: elaboración propia.

6.3 Fase 3: Análisis al cierre financiero

Con la información de los diferentes bancos consultados se presenta una tabla con los valores máximos preaprobados para los distintos niveles de ingresos mensuales. Luego de esto se muestra una tabla donde se calculó el valor máximo del inmueble, teniendo en cuenta el porcentaje del valor de la vivienda máximo que presta cada banco.

En la Tabla 5 se resaltan en azul los valores que se ajustaron a 135 SMMLV. En la tabla Tabla 6 se presentan los valores que se deben invertir en la cuota inicial después de descontar los subsidios, y se recalculó el valor máximo del inmueble sumando el valor del subsidio no utilizado. Para terminar, se calculó la cuota mensual que se debe pagar según el valor del crédito calculado. En ambas tablas los valores en amarillo son los que sobrepasan el 30% del ingreso mensual, presentado en la Tabla 7.

Tabla 5. Porcentaje del valor de la vivienda máximo para financiar

Entidad	Porcentaje máximo a financiar
Bancolombia	80%
Banco Caja Social	80%
Fondo Nacional del Ahorro	80%
BBVA	80%
Davivienda	70%

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 6. Subsidios del programa Mi Casa Ya

Ingresos en SMMLV	Subsidio	
	SMMLV	pesos
1	30	24.843.480
2	30	24.843.480
3	20	16.562.320
4	20	16.562.320

Fuente: elaboración propia, a partir de datos tomados de Minvivienda (2019b).

Tabla 7. 30% del ingreso mensual

Ingresos en	
SMMLV	30% de ingresos
1	\$ 248.434,80
2	\$ 496.869,60
3	\$ 745.304,40
4	\$ 993.739,20

Fuente: elaboración propia.

A continuación se presenta un análisis de cierre financiero en el momento de la compra y en el flujo de caja mensual para familias con ingresos entre 1 y 4 SMMLV. Los datos de valor de crédito aprobados y cuotas mensuales aproximadas fueron suministrados por los siguientes bancos:

- Bancolombia
- Banco Caja Social
- Fondo Nacional del Ahorro
- Davivienda

También se presenta el mismo ejercicio para Bancolombia y Davivienda teniendo en cuenta la concurrencia de los subsidios para las familias que tienen ingresos menores a los 2 SMMLV.

6.3.1 Bancolombia

Para poder realizar el cierre financiero en el momento de la compra se presenta en la Tabla 8 los valores preaprobados de créditos según el nivel de ingreso, sistema de financiación, si se tiene subsidio y los años a pagar. Con estos datos y teniendo en cuenta que el crédito debe ser máximo el 70% del valor del inmueble, se calculó el valor del inmueble para los diferentes ingresos (ver Tabla 9), con los resultados de esta tabla

descontando el crédito y el subsidio para cada nivel de ingreso se calculó la inversión den la cuota inicial, resultados presentados en la Tabla 10.

Tabla 8. valor del crédito preaprobado Bancolombia

Ingresos en SMMLV	Bancolombia (sin subsidio)		Bancolombia (con subsidio)	
	Pesos (20 años)	UVR (30 años)	Pesos (20 años)	UVR (30 años)
1	\$ 24.910.000	\$ 33.000.000	\$ 32.000.000	\$ 51.000.000
2	\$ 49.820.000	\$ 67.000.000	\$ 64.000.000	\$ 102.000.000
3	\$ 74.740.000	\$ 101.000.000	\$ 96.000.000	\$ 154.000.000
4	\$ 99.650.000	\$ 134.000.000	\$ 128.000.000	\$ 205.000.000

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 9. Valor máximo del inmueble a financiar Bancolombia

Ingresos en SMMLV	Bancolombia (con subsidio) en pesos		Bancolombia (con subsidio) en UVR	
	CÁLCULO	REAL	CÁLCULO	REAL
1	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 63.750.000	\$ 63.750.000
2	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000	\$ 127.500.000	\$ 111.795.660
3	\$ 120.000.000	\$ 111.795.660	\$ 192.500.000	\$ 111.795.660
4	\$ 160.000.000	\$ 111.795.660	\$ 256.250.000	\$ 111.795.660

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 10. Valor para invertir en la cuota inicial descontando el subsidio Bancolombia

Ingresos en SMMLV	Bancolombia (con subsidio) en pesos		Bancolombia (con subsidio) en UVR	
	CÁLCULO	REAL	CÁLCULO	REAL
1	-\$ 16.843.480	\$ -	-\$ 12.093.480	\$ -
2	-\$ 8.843.480	\$ -	-\$ 2.484.348	\$ -
3	\$ 5.796.812	\$ 5.796.812	\$ 5.796.812	\$ 5.796.812
4	\$ 5.796.812	\$ 5.796.812	\$ 5.796.812	\$ 5.796.812

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Con los datos entregados por los asesores de Bancolombia se encontró que, para crédito en pesos, las familias con ingresos de 3 y 4 SMLMV pueden adquirir una vivienda tope

VIS (135 SMLV) valores en azul en la Tabla 11, en esta tabla también se observa que si el crédito está en UVR, las únicas familias que no podrían comprar tope VIS (135 SMLV) son aquellas con ingresos de 1 SMMLV.

Tabla 11. Valor máximo de la vivienda financiada por Bancolombia utilizando el 100% del subsidio

Ingresos en SMMLV	Bancolombia (con subsidio) en pesos		Bancolombia (con subsidio) en UVR	
	REAL		REAL	
1	\$	56.843.480	\$	75.843.480
2	\$	88.843.480	\$	111.795.660
3	\$	111.795.660	\$	111.795.660
4	\$	111.795.660	\$	111.795.660

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 12. Valor de la cuota mensual a pagar por el crédito hipotecario Bancolombia

Ingresos en SMMLV	Bancolombia (con subsidio) en pesos			Bancolombia (con subsidio) en UVR		
	POR MILLÓN	CUOTA		POR MILLÓN	CUOTA	
1	\$ 7.781	\$	248.992	\$ 4.830	\$	307.912,50
2	\$ 7.781	\$	497.984	\$ 4.830	\$	539.973,04
3	\$ 7.781	\$	695.906	\$ 4.830	\$	539.973,04
4	\$ 7.781	\$	695.906	\$ 4.830	\$	539.973,04

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Las familias que figuran con una cuota mensual sombreada en amarillo en la Tabla 12 son aquellas que superarían el 30% de su presupuesto al pagar el crédito.

6.3.2 Banco Caja Social

Se realizó el mismo ejercicio de cierre financiero con los datos suministrados por los asesores del Banco Caja Social, en la en la Tabla 13 se presentan los valores preaprobados de créditos según el nivel de ingreso, sistema de financiación y los años a

pagar. Con estos datos y teniendo en cuenta que el crédito debe ser máximo el 70% del valor del inmueble, se calculó el valor del inmueble para los diferentes ingresos (ver Tabla 14), con los resultados de esta tabla descontando el crédito y el subsidio para cada nivel de ingreso se calculó la inversión den la cuota inicial, resultados presentados en la Tabla 15.

Tabla 13. valor del crédito preaprobado Banco Caja Social

Banco Caja Social (con subsidio)			
Ingresos en			
SMMLV	Pesos (15 años)	UVR (20 años)	
1	\$ 19.000.000	\$ 25.000.000	
2	\$ 37.000.000	\$ 52.000.000	
3	\$ 56.000.000	\$ 74.000.000	
4	\$ 55.000.000	\$ 97.000.000	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 14. Valor máximo del inmueble a financiar Banco Caja Social

Banco Caja Social con subsidio en pesos					Banco Caja Social con subsidio en UVR		
Ingresos en							
SMMLV	CÁLCULO	REAL	CÁLCULO	REAL			
1	\$ 23.750.000	\$ 23.750.000	\$ 31.250.000	\$ 31.250.000			
2	\$ 46.250.000	\$ 46.250.000	\$ 65.000.000	\$ 65.000.000			
3	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 92.500.000	\$ 92.500.000			
4	\$ 68.750.000	\$ 68.750.000	\$ 121.250.000	\$ 111.795.660			

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 15. Valor para invertir en la cuota inicial descontando el subsidio Banco Caja Social

Ingresos en SMMLV	Banco Caja Social con Subsidio en Pesos			Banco Caja Social con Subsidio en UVR		
	CÁLCULO	REAL		CÁLCULO	REAL	
1	-\$ 20.093.480	\$ -		-\$ 18.593.480	\$ -	
2	-\$ 15.593.480	\$ -		-\$ 11.843.480	\$ -	
3	-\$ 2.562.320	\$ -		\$ 1.937.680	\$ 1.937.680	
4	-\$ 2.812.320	\$ -		\$ 5.796.812	\$ 5.796.812	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Para las unidades financiadas por el Banco Caja Social, solo las familias con ingresos de 4 SMMLV y con el crédito en UVR podrían comprar una vivienda tope VIS (Tabla 16).

Tabla 16. Valor máximo de la vivienda financiada por el Banco Caja Social utilizando el 100% del subsidio

Ingresos en SMMLV	Banco Caja Social con subsidio en pesos		Banco Caja Social con subsidio en UVR	
	REAL		REAL	
1	\$ 43.843.480		\$ 49.843.480	
2	\$ 61.843.480		\$ 76.843.480	
3	\$ 72.562.320		\$ 92.500.000	
4	\$ 71.562.320		\$ 111.795.660	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Para este banco las familias con ingresos de 4 SMMLV serían las únicas que no tendrían problema al pagar la cuota mensual de su crédito hipotecario (ver Tabla 17).

Tabla 17. Valor de la cuota mensual a pagar por el crédito hipotecario Banco Caja Social

Ingresos en SMMLV	Banco Caja Social con subsidio en pesos			Banco Caja Social con subsidio en UVR		
	POR MILLÓN	CUOTA		POR MILLÓN	CUOTA	
1	\$ 11.900	\$ 282.625		\$ 8.870	\$ 277.187,50	
2	\$ 11.900	\$ 550.375		\$ 8.870	\$ 576.550,00	
3	\$ 11.900	\$ 833.000		\$ 8.870	\$ 820.475,00	
4	\$ 11.900	\$ 818.125		\$ 8.870	\$ 991.627,50	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

6.3.3 Fondo Nacional del Ahorro

En el ejercicio de cierre financiero realizado con los datos suministrados por los asesores del Fondo Nacional del Ahorro, en la en la Tabla 18 se presentan los valores preaprobados de créditos según el nivel de ingreso, sistema de financiación y los años a pagar. Con estos datos y teniendo en cuenta que el crédito debe ser máximo el 70% del valor del inmueble, se calculó el valor del inmueble para los diferentes ingresos (ver Tabla 19), con los resultados de esta tabla descontando el crédito y el subsidio para cada nivel de ingreso se calculó la inversión den la cuota inicial, resultados presentados en la Tabla 20.

Tabla 18. valor del crédito preaprobado por el Fondo Nacional del Ahorro

Fondo Nacional del Ahorro (con subsidio)			
Ingresos en			
SMMLV	Pesos (20 años)	UVR (30 Años)	
1	\$ 25.000.000,00	\$ 36.000.000,00	
2	\$ 50.000.000,00	\$ 71.000.000,00	
3	\$ 93.000.000,00	\$ 107.000.000,00	
4	\$ 99.000.000,00	\$ 143.000.000,00	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 19. Valor máximo del inmueble para financiar con el Fondo Nacional del Ahorro

		Fondo Nacional del Ahorro con subsidio en pesos		Fondo Nacional del Ahorro con subsidio en UVR	
Ingresos en					
SMMLV	CÁLCULO	REAL	CÁLCULO	REAL	
1	\$ 31.250.000	\$ 31.250.000	\$ 45.000.000	\$ 45.000.000	
2	\$ 62.500.000	\$ 62.500.000	\$ 88.750.000	\$ 88.750.000	
3	\$ 116.250.000	\$ 111.795.660	\$ 133.750.000	\$ 111.795.660	
4	\$ 123.750.000	\$ 111.795.660	\$ 178.750.000	\$ 111.795.660	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 20. Valor para invertir en la cuota inicial descontando el subsidio del Fondo Nacional del Ahorro

Ingresos en SMMLV	Fondo Nacional del Ahorro con				Fondo Nacional del Ahorro con subsidio			
	CÁLCULO	REAL			CÁLCULO	REAL		
1	-\$ 18.593.480	\$ -			-\$ 15.843.480	\$ -		
2	-\$ 12.343.480	\$ -			\$ 7.093.480	\$ -		
3	\$ 5.796.812	\$ 5.796.812			\$ 5.796.812	\$ 5.796.812		
4	\$ 5.796.812	\$ 5.796.812			\$ 5.796.812	\$ 5.796.812		

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Las familias que toman su crédito con el Fondo Nacional del Ahorro pueden comprar una vivienda tope VIS (135 SMMLV) si sus ingresos son de 3 o 4 SMLMV, sin importar que tomen el crédito en pesos o en UVR (ver Tabla 21).

Tabla 21. Valor máximo de la vivienda financiada por el Fondo Nacional utilizando el 100% del subsidio

Ingresos en SMMLV	Fondo Nacional del Ahorro con subsidio en pesos		Fondo Nacional del Ahorro con subsidio en UVR	
	REAL		REAL	
1	\$ 49.843.480		\$ 60.843.480	
2	\$ 74.843.480		\$ 95.843.480	
3	\$ 111.795.660		\$ 111.795.660	
4	\$ 111.795.660		\$ 111.795.660	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Solo las familias con ingresos iguales a 3 SMMLV que tomen el crédito en pesos tendrían problemas al pagar la cuota mensual, dado que estaría por encima del 30% de sus ingresos, ver valor sombreado en amarillo en la Tabla 22.

Tabla 22. Valor de la cuota mensual a pagar por el crédito hipotecario del Fondo Nacional del Ahorro

Ingresos en SMMLV	Fondo Nacional del Ahorro con subsidio en pesos			Fondo Nacional del Ahorro con subsidio en UVR		
	POR MILLÓN	CUOTA		POR MILLÓN	CUOTA	
1	\$ 7.832	\$ 244.736		\$ 5.439	\$ 244.736	
2	\$ 7.832	\$ 489.473		\$ 5.439	\$ 482.674	
3	\$ 7.832	\$ 875.535		\$ 5.439	\$ 608.010	
4	\$ 7.832	\$ 875.535		\$ 5.439	\$ 608.010	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

6.3.4 Davivienda

En el ejercicio de cierre financiero realizado con los datos suministrados por los asesores de Davivienda, en la en la

Tabla 23 se presentan los valores preaprobados de créditos según el nivel de ingreso, sistema de financiación y los años a pagar. Con estos datos y teniendo en cuenta que el crédito debe ser máximo el 70% del valor del inmueble, se calculó el valor del inmueble para los diferentes ingresos (ver Tabla 24), con los resultados de esta tabla descontando el crédito y el subsidio para cada nivel de ingreso se calculó la inversión den la cuota inicial, resultados presentados en la Tabla 25.

Tabla 23. valor del crédito preaprobado Davivienda

Ingresos en SMMLV	Davivienda (sin subsidio)		Davivienda (con subsidio)	
	Pesos (20 años)	UVR (30 años)	Pesos (20 años)	UVR (30 años)
1	\$ 23.000.000	\$ 32.000.000	\$ 30.000.000	\$ 40.000.000
2	\$ 47.000.000	\$ 58.000.000	\$ 58.000.000	\$ 67.000.000
3	\$ 68.000.000	\$ 78.000.000	\$ 80.000.000	\$ 90.000.000
4	\$ 90.000.000	\$ 103.000.000	\$ 105.000.000	\$ 115.000.000

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 24. Valor máximo del inmueble para financiar con Davivienda

Ingresos en SMMLV	Davivienda con subsidio en pesos			Davivienda con subsidio en UVR		
	CÁLCULO	REAL		CÁLCULO	REAL	
1	\$ 37.500.000	\$ 37.500.000		\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	
2	\$ 72.500.000	\$ 72.500.000		\$ 83.750.000	\$ 83.750.000	
3	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000		\$ 112.500.000	\$ 111.795.660	
4	\$ 131.250.000	\$ 111.795.660		\$ 143.750.000	\$ 111.795.660	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 25. Valor para invertir en la cuota inicial descontando el subsidio en Davivienda

Ingresos en SMMLV	Davivienda con subsidio en pesos			Davivienda con subsidio en UVR		
	CÁLCULO	REAL		CÁLCULO	REAL	
1	-\$ 13.593.480	\$ -		-\$ 9.843.480	\$ -	
2	-\$ 3.093.480	\$ -		\$ 281.520	\$ 281.520	
3	\$ 13.437.680	\$ 13.437.680		\$ 16.976.378	\$ 16.976.378	
4	\$ 16.976.378	\$ 16.976.378		\$ 16.976.378	\$ 16.976.378	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Las familias que financien sus viviendas con Davivienda en pesos y tengan ingresos iguales a 4 SMMLV podrán comprar viviendas tope VIS (135 SMMLV); pero si se financian en UVR, podrán comprar vivienda tope VIS (135 SMMLV) las familias con ingresos iguales a 3 y 4 SMMLV, tal como se observa en la Tabla 26

Tabla 26. Valor máximo de la vivienda financiada por Davivienda utilizando el 100% del subsidio

		Davivienda con subsidio en pesos		Davivienda con subsidio en UVR	
Ingresos en SMMLV		REAL		REAL	
1	\$	51.093.480	\$	59.843.480	
2	\$	75.593.480	\$	83.750.000	
3	\$	100.000.000	\$	111.795.660	
4	\$	111.795.660	\$	111.795.660	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 27. Valor de la cuota mensual a pagar por el crédito hipotecario de Davivienda

		Davivienda con subsidio en pesos		Davivienda con subsidio en UVR	
Ingresos en SMMLV		POR MILLÓN	CUOTA	POR MILLÓN	CUOTA
1	\$	8.030	\$ 301.125	\$ 4.611	\$ 230.550
2	\$	8.030	\$ 582.175	\$ 4.611	\$ 386.171
3	\$	8.030	\$ 803.000	\$ 4.611	\$ 515.490
4	\$	8.030	\$ 897.719	\$ 4.611	\$ 515.490

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

6.3.5 Bancolombia con concurrencia de subsidios

En la Tabla 28 se presenta el valor total de los subsidios cuando se permite la concurrencia de estos, además se presenta el valor de los créditos preaprobados por Bancolombia según el nivel de ingresos, sistema de financiación y los años a pagar. Con estos datos se calculó los valores de las viviendas que pueden comprar las familias con ingresos de 1 o 2 SMMLV (ver Tabla 29)

Tabla 28. valor de los subsidios y el crédito preaprobado de Bancolombia

		Crédito aprobado Bancolombia (con subsidio a la tasa)			
Ingresos en SMMLV		Subsidio aplicado a la cuota inicial	Pesos (20 años)	UVR (30 años)	
1	\$	41.405.800,00	\$ 32.000.000	\$ 51.000.000	
2	\$	41.405.800,00	\$ 64.000.000	\$ 102.000.000	

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 29. Valor de la vivienda financiada por Bancolombia con concurrencia de subsidios

Ingresos en SMMLV	Valor total de la vivienda financiada por Bancolombia (con subsidios)			
	Pesos (20 años)		UVR (30 años)	
1	\$	73.405.800	\$	92.405.800
2	\$	105.405.800	\$	111.795.660

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Cuando se tiene concurrencia de subsidios los valores de las viviendas que pueden comprar las familias con ingresos de 1 o 2 SMMLV aumentan (comparando la Tabla 11 y la Tabla 29), además no se tendría problema con el pago mensual del crédito (ver Tabla 30).

Tabla 30. Valor de cuota mensual para pagar por el crédito hipotecario Bancolombia con concurrencia de subsidios

Ingresos en SMMLV	Bancolombia (con subsidio) en pesos				Bancolombia (con subsidio) en UVR			
	POR MILLÓN		CUOTA		POR MILLÓN		CUOTA	
1	\$	7.781	\$	248.992	\$	4.830	\$	246.330
2	\$	7.781	\$	497.984	\$	4.830	\$	339.983

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

6.3.6 Fondo Nacional del Ahorro con concurrencia de subsidios

En la

Tabla 31 se presenta el valor total de los subsidios cuando se permite la concurrencia de estos, además se presenta el valor de los créditos preaprobados por el Fondo Nacional del Ahorro según el nivel de ingresos, sistema de financiación y los años a pagar. Con estos datos se calculó los valores de las viviendas que pueden comprar las familias con ingresos de 1 o 2 SMMLV (ver Tabla 32).

Tabla 31. valor de los subsidios y el crédito preaprobado Fondo Nacional del Ahorro

Crédito aprobado Fondo Nacional del ahorro (con subsidio a la tasa)					
Ingresos en SMMLV	Subsidio aplicado a la cuota inicial		Pesos (20 años)		UVR (30 años)
1	\$	41.405.800,00	\$	25.000.000	\$ 36.000.000
2	\$	41.405.800,00	\$	50.000.000	\$ 71.000.000

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Tabla 32. Valor de la vivienda financiada por el Fondo Nacional del Ahorro con concurrencia de subsidios

Valor total de la vivienda financiada por el Fondo Nacional del Ahorro (con subsidios)			
Ingresos en SMMLV	Pesos (20 años)		UVR (30 años)
1	\$	66.405.800	\$ 77.405.800
2	\$	91.405.800	\$ 111.795.660

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

Si la concurrencia de subsidios se realiza con el Fondo Nacional de Ahorros, los valores de las viviendas que pueden comprar las familias con ingresos de 1 o 2 SMMLV aumentan. Esto se observa al comparar la Tabla 21 y la Tabla 32; además, no se tendría problema con el pago mensual del crédito (Tabla 33).

Tabla 33. Valor de cuota mensual por pagar por crédito hipotecario con el Fondo Nacional del Ahorro con concurrencia de subsidios

Fondo Nacional del Ahorro con subsidio en pesos				Fondo Nacional del Ahorro con subsidio en UVR			
Ingresos en SMMLV	POR MILLÓN		CUOTA	POR MILLÓN		CUOTA	
1	\$	7.832	\$ 195.789	\$	5.439	\$	195.789
2	\$	7.832	\$ 391.578	\$	5.439	\$	382.821

Fuente: elaboración propia, a partir de datos obtenidos de asesores de crédito.

CONCLUSIONES

Algunas de las siguientes conclusiones no son generalizables para todos los posibles compradores VIS o posibles beneficiarios de subsidios, puesto que el trabajo de campo se realizó en un proyecto en particular, donde las personas que conformaban la muestra y que hacían parte de los grupos de propietarios o que estaban en proceso de compra ya habían podido sobrepasar los factores que generan las barreras existentes para que tengamos más propietarios en Colombia.

- Como principales causas que generan barrera en la compra de vivienda, se pudieron identificar: el acceso a los créditos hipotecarios, el pago de la cuota inicial y el desconocimiento de la aplicación de los subsidios; en último lugar, el pago mensual del crédito.
- Se pudo identificar que el subsidio familiar aplicado a la cuota inicial es de gran ayuda para la compra de vivienda VIS. Este subsidio fue utilizado por el 87% de los propietarios, y va a ser utilizado por el 97% de las familias que están en proceso de compra del proyecto Acqua Gran Parque Residencial de la ciudad de Dosquebradas (Risaralda).
- El subsidio familiar aplicado a la cuota inicial juega un papel fundamental en el momento de decidir la compra de vivienda.
- Se pudo identificar un desconocimiento de los subsidios en el 33% de las familias que viven en arriendo; sin embargo, aún más preocupante que esto es que el 100% de estas familias no han buscado asesorías sobre estos subsidios.

- Entre los encuestados se reporta que existe una asesoría sobre los subsidios. El problema puede estar en los usuarios que, como se menciona en el punto anterior, no buscan dicha asesoría.
- Aunque el subsidio a la tasa de interés del crédito ayuda a tener un mayor crédito aprobado y un mejor flujo de caja mensual, esto no es un factor importante para la toma de decisión de compra, e incluso muchos no tienen conocimiento de este subsidio; es decir, no es claro para los compradores cuáles son las grandes ventajas de este subsidio.
- Se debe buscar un trabajo conjunto entre gobierno, entidades bancarias y constructoras, para generar conocimiento acerca de cómo funcionan los subsidios y cuáles son sus ventajas, y mostrar la viabilidad de comprar casa. Esto es muy importante, ya que puede existir un asesoramiento, pero solo para las personas que lo busquen y que de alguna forma ya tomaron la decisión de ser propietarios de su vivienda.
- Con la utilización del subsidio a la cuota inicial, la inversión en la cuota inicial con recursos propios para las familias que son propietarias, en el 64% de los casos fue menor al 10% del valor de la vivienda, y en el 35% estuvo por debajo del 5%, por lo que se puede concluir que en estos momentos la cuota inicial es no es una barrera para ser propietario.
- Con la utilización del subsidio a la cuota inicial, la inversión en la cuota inicial con recursos propios para las familias que están en proceso de compra será en el 80% de los casos menor del 10% del valor de la vivienda, y en el 60% estará por debajo del 5%, por lo que se confirma que en estos momentos la cuota inicial es no es una barrera para ser propietario.
- En general, el valor de la cuota de pago del crédito está por debajo del 30% de sus ingresos, lo que ratifica la importancia de los subsidios a la tasa de interés. Se puede concluir que el subsidio a la tasa de interés genera un alivio al flujo mensual, lo que

permite que las familias con ingresos menores a los 4 SMLMV puedan pagar su crédito hipotecario y convertirse en propietarias.

- Es preocupante que el 53% de las familias que están en proceso de compra aun no tienen una expectativa del pago mensual del crédito que van a tomar, lo que ratifica que para ellos no es importante el subsidio a la tasa, aunque en realidad este sea un factor que viabilice la compra.
- El 53% de las familias que viven en arriendo invierten más del 30% de sus ingresos en este rubro, mientras solo el 9% que las familias que pagan su crédito hipotecario invierten más del 30% en la cuota del mismo. En otras palabras, es más barato ser propietario que arrendatario; además, al ser propietarias y estar pagando un crédito hipotecario, estas familias están generando patrimonio.
- Al comparar los ingresos entre las familias que viven en arriendo y los que ya tomaron la decisión de compra no se encuentran mejores ingresos en el segundo grupo, por lo cual este no es un factor de barrera en la compra.
- Aunque el sistema de financiación en UVR incrementa el valor de crédito hipotecario y alivia el flujo de caja mensual, se observó que para este proyecto no hay una tendencia marcada entre UVR y pesos. Sin embargo, según los encuestados, muchos de los que tomaron en UVR fue porque era la única opción para adquirir el valor del crédito necesario para realizar la compra. Muchos de ellos le temen a este sistema sin siquiera entenderlo.
- Los encuestados reportan que han contado con asesoría acerca de los sistemas de financiación; sin embargo, las entidades bancarias y las constructoras deberían pasar de brindar asesorías a brindar educación financiera, de tal forma que se incremente el número de propietarios de vivienda de interés social.

- Las familias que viven en arriendo no han sido beneficiarias de subsidios, lo que significa que pueden tener la posibilidad de utilizarlos; pero el 80% de estas familias están reportadas en centrales de riesgos, por lo que no son sujeto de crédito y, por ende, de subsidios; es decir, el acceso al sistema de créditos es una barrera para la compra de vivienda.
- Para aumentar el acceso al sistema financiero, las entidades bancarias y las constructoras deberán generar espacios de educación financiera, principalmente enfocados al buen manejo de las deudas. Esto incrementaría el volumen de propietarios de vivienda de interés social en Colombia; además, podría mejorar la cartera en la vida de los créditos hipotecarios.
- Para los créditos financiados por Bancolombia, las familias con ingresos de 1 SMMLV podrían comprar una vivienda de \$75.843.480, mientras que las familias de 2, 3 y 4 SMMLV podrían comprar una vivienda de tope en la cuota inicial (CI) VIS de \$111.795.660. Las familias de 1 y 2 SMMLV no tendrían que invertir en la CI, mientras las familias de 2 y 3 SMMLV deberían invertir solo \$5.796.812, pero solo las familias de 3 y 4 SMMLV no tendrían problemas en su flujo de caja mensual si tomaran el crédito en UVR.
- Para el Banco Caja social las condiciones son menos favorables: solo las familias de 4 SMMLV podrían comprar una vivienda tope VIS; además, no tendrían problema con el pago de la mensualidad. Las familias con menores ingresos deberían comprar viviendas más baratas y con un flujo mensual que implica un costo mayor al 30% en el pago del crédito.
- Para las familias que tomaran crédito con el Fondo Nacional del Ahorro la situación sería mucho mejor: el valor de la vivienda, según los ingresos, sería: para 1 SMMLV, \$60.843.480; para 2 SMMLV, \$95.843.480, y para 3 y 4 SMMLV, tope VIS, de \$111.795.660. Las familias con 1 y 2 SMMLV no deberían invertir en su CI, las familias

con 3 y 4 SMMLV deberían invertir solo \$5.796.812, y ninguna familia tendría problema en su pago mensual del crédito si lo tomaran en UVR.

- Para Davivienda, el valor de las viviendas según los ingresos sería: para 1 SMMLV, \$59.843.480; para 2 SMMLV, \$83.750.000; y las familias de 3 y 4 SMMLV, tope VIS, de \$111.795.660. Las familias con 1 y 2 SMMLV no deberían invertir en su CI, y las familias con 3 y 4 SMMLV deberían invertir \$16.976.378; pero, debido a esta inversión en la cuota inicial, ninguna familia tendría problema en flujo mensual del pago de crédito.

- Los ejercicios de cierre financiero dejan ver la posibilidad de compra de vivienda principalmente para las familias entre 2 y 4 SMMLV, con mayor facilidad para las familias con 3 y 4 SMMLV.

- La viabilidad de compra de vivienda está condicionada al acceso del crédito hipotecario, pues es el camino para adquirir los subsidios que generan el cierre financiero en el momento de la compra y durante el pago del crédito. El problema es el porcentaje de familias que están reportadas en las centrales de riesgos, y el cambio de la situación financiera que es muy sensible en estas familias, por la afectación de los créditos comerciales (adquisiciones de tarjeta de crédito), por lo cual se recalca la importancia de la educación financiera proporcionada por las entidades bancarias y las empresas constructoras, enfocada al manejo de las deudas. Esto con el fin de incrementar las ventas y mejorar la cartera de los créditos hipotecarios.

- El gobierno, las entidades financieras y las constructoras deberán trabajar de forma conjunta, para impulsar una mejor promoción a los diferentes subsidios, que abarcan la publicidad, el asesoramiento y la educación sobre este tema.

- Se le propone a la empresa CFC Construcciones S. A. crear una escuela de compradores, en la que se les imparta a estos una educación financiera enfocada al manejo de las deudas y al proceso de compra de vivienda, y en la que los compradores aprendan hacer un cierre financiero acorde a sus necesidades. También se debería

impartir información sobre las diferentes posibilidades de amortización del crédito, donde se pueda trabajar para disminuir el fantasma del UPAC, y que el sistema en UVR deje de ser temido. Esto podría dar lugar a un incremento en el número de compradores.

- Dado que el trabajo de campo se realizó en un proyecto de Vivienda de Interés Social que se vendió en los últimos años, se pudo encontrar que la mayoría de los encuestados ya habían sobrepasado los factores que generaban barreras para la compra de vivienda. Por lo anterior, se recomienda tomar esta investigación como base para desarrollar nuevas investigaciones, donde el trabajo de campo se haga con familias con ingresos menores a 4 SMMLV, que no estén concentradas en un proyecto.

Referencias bibliográficas

Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia – Asobancaria (15 de julio, 2019). Cambio del consumidor de vivienda nueva en Colombia: ¿una demanda realmente satisfecha? *Semana Económica* 2019, 1193. Recuperado de <https://www.asobancaria.com/2019/07/15/edicion-1193-cambio-del-consumidor-de-vivienda-nueva-en-colombia-una-demanda-realmente-satisfecha/>

Ávila, R. (2018) *¿Bancarizar o no bancarizar?* *Dinero*. Recuperado de <https://www.dinero.com/Item/ArticleAsync/260869>

Banco de la República (s. f.). *Unidad de valor real (UVR)*. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/unidad-valor-real-uvr>

Behar, D. (2008). *Metodología de la investigación*. Cabo Verde: Shalom.

Centro de Estudios de la Construcción y el Desarrollo Urbano y Regional – CENAC (2005). *Evolución del déficit habitacional en Colombia. 1993-2005*. Recuperado de <https://www.cenac.org.co/index.shtml?apc=l1----&x=20152718>

Congreso de Colombia (2012). *Ley 1537 de 2012. Por la cual se dictan normas tendientes a facilitar y promover el desarrollo urbano y el acceso a la vivienda y se dictan otras disposiciones.* Disponible en http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1537_2012.html

Congreso de Colombia (2003). *Ley 795 de 2003. Por la cual se ajustan algunas normas del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y se dictan otras disposiciones.* Disponible en http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0795_2003.html

Congreso de Colombia (1999). *Ley 546 de 1999. Por la cual se dictan normas en materia de vivienda, se señalan los objetivos y criterios generales a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular un sistema especializado para su financiación, se crean instrumentos de ahorro destinado a dicha financiación, se dictan medidas relacionadas con los impuestos y otros costos vinculados a la construcción y negociación de vivienda y se expiden otras disposiciones.* Disponible en http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0546_1999.html

Congreso de Colombia (1998). *Ley 432 de 1998. Por la cual se reorganiza el Fondo Nacional de Ahorro, se transforma su naturaleza jurídica y se dictan otras disposiciones.* Disponible en http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0432_1998.html

Congreso de Colombia (1991). *Constitución Política de Colombia 1991*. Recuperada de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/constitucion_politica_1991_pr001.html

Congreso de Colombia (1960). *Ley 81 de 1960. Reorgánica del Impuesto sobre la Renta*. Recuperada de <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1806474>

Corte Constitucional (1999). *Sentencia C-700/99*. Disponible en <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/1999/C-700-99.htm>

DANE (30 de mayo, 2019a). *Cartera Hipotecaria de Vivienda (CHV). I trimestre de 2019. Boletín Técnico*. Bogotá: el autor. Recuperado de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/cartera/bol_chv_ltrim19.pdf

DANE (16 de agosto, 2019b) *Boletín Técnico Financiación de Vivienda (FIVI). II Trimestre de 2019*. Bogotá: el autor. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/fin_vivienda/bol_FIVII_ltrim19.pdf

Departamento Nacional de Planeación – DNP (2018). *Bases del plan nacional de Desarrollo 2018-2022: Pacto por Colombia, pacto por la equidad*. Bogotá: el autor. Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/PND-2018-2022.pdf>

El Espectador (2019). *Se hunde proyecto de ley de borrón y cuenta nueva en Datacrédito*. Recuperado de <https://www.elespectador.com/noticias/politica/se-hunde-proyecto-de-ley-de-borron-y-cuenta-nueva-en-datacredito-articulo-865595>

~~Flórez, G. (2019). Colombianos tendrán doble subsidio para comprar vivienda. *Portafolio*. Recuperado de <https://www.portafolio.co/mis-finanzas/vivienda/colombianos-tendran-doble-subsidio-para-comprar-vivienda-530993>~~

Flórez, G. (2017). *Así se logra el cierre financiero a la hora de comprar vivienda*. Portafolio. Recuperado de <https://www.portafolio.co/mis-finanzas/vivienda/asi-se-logra-el-cierre-financiero-a-la-hora-de-comprar-vivienda-510297>

Grajales, T. (2000). *Tipos de investigación. Revista de educación*. Disponible en <http://tgrajales.net/investipos.pdf>

Held, G. (2000). Políticas de viviendas de interés social orientadas al mercado: experiencias recientes con subsidios a la demanda en Chile, Costa Rica y Colombia. *Serie Financiamiento del Desarrollo CEPAL*. Santiago: Cepal. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5304/S00050485_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Legis (2011). *Guía Práctica del Crédito de Vivienda en Colombia* (2ª. ed.). Bogotá: El autor. Disponible en <https://bit.ly/2Vue71q>

Minvivienda (s. f.). *Subsidio familiar de vivienda*. Recuperado de <http://www.minvivienda.gov.co/viceministerios/viceministerio-de-vivienda/subsidio-de-vivienda>

Minvivienda (2019a). *ABC Semillero de Propietarios*. Recuperado de <http://www.minvivienda.gov.co/viceministerios/viceministerio-de-vivienda/programas/semillero-de-propietarios/abc-semillero-de-propietarios>

Minvivienda (2019b). ABC Mi Casa Ya. *Circular 0011 de 2019*. Recuperado de <http://www.minvivienda.gov.co/viceministerios/viceministerio-de-vivienda/programas/mi-casa-ya/abc-mi-casa-ya>

Minvivienda (7 de junio, 2019c). *Gobierno Duque impulsa estrategia con seis medidas para reactivar el sector vivienda*. Recuperado de <http://www.minvivienda.gov.co/sala-de-prensa/noticias/2019/junio/gobierno-duque-impulsa-estrategia-con-seis-medidas-para-reactivar-el-sector-vivienda>

Mora, A. (2011). *El crédito hipotecario en Colombia con base en unidades de valor real (UVR's)*. Medellín, Universidad Eafit. Disponible en https://repository.eafit.edu.co/xmlui/bitstream/handle/10784/100/AndresMauricio_MoraCuartas_2010.pdf;jsessionid=14FAB6842BF6448EB8D5A894FBB1CC73?sequence=1

Murcia, A. (2007). Determinantes del acceso al crédito de los hogares Colombianos. *Borradores de Economía*, 449. Bogotá: Banco de la República. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/pdfs/borra449.pdf>

Peláez, J. (13 de julio, 2019). Estamos en el mejor momento para comprar una casa. *La República*. Recuperado de <https://www.larepublica.co/economia/estamos-en-el-mejor-momento-para-comprar-una-casa-2884173>

Presidencia de la República (2019a). *Decreto 1467 del 13 de agosto de 2019. “Por el cual se adiciona el Decreto 1077 de 2015 en relación con el precio máximo de la Vivienda de Interés Social”*. Disponible en <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%201467%20DEL%2013%20DE%20AGOSTO%20DE%202019.pdf>

Presidencia de la República (2019b). *Decreto 1533 de 2019. Por el cual se modifican algunas disposiciones del Decreto 1077 de 2015 en relación con la asignación del*

Subsidio Familiar de Vivienda y se dictan otras disposiciones. Disponible en <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=99716>

Presidencia de la República (2003). *Decreto 555 de 2003. Por el cual se crea el Fondo Nacional de Vivienda «Fonvivienda».* Disponible en http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/decreto_0555_2003.html

Presidencia de la República (2000). *Decreto 145 de 2000. Por medio del cual se establecen las condiciones de los créditos de vivienda individual a largo plazo.* Disponible en <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12331>

Real Academia Española – RAE (2018). *Encuesta.* Recuperado de <https://dle.rae.es/?id=FB7OOOp>

¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.

Serrano R., J (2011). *Financiamiento de vivienda. Revista de Ingeniería, 35, 61-78.* Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/ring/n35/n35a12.pdf>

Superintendencia Financiera de Colombia – SFC (2000). Capítulo cuarto: disposiciones aplicables a los créditos de vivienda. *Circular Externa 085 de 2000.* Recuperado de <https://www.superfinanciera.gov.co/descargas?com=institucional&name=pubFile83462&downloadname=anxce085.doc>

Torres, M., Paz, K., y Salazar, F. (2006) Tamaño de una muestra para una investigación de mercado. *Boletín Electrónico, 02.* Universidad Rafael Landívar, Guatemala. Recuperado de http://moodlelandivar.url.edu.gt/url/oa/fi/ProbabilidadEstadistica/URL_02_BAS02%20DETERMINACION%20TAMA%C3%91O%20MUESTRA.pdf

Urrutia, M., y Namen, O. (2011). *Historia del crédito hipotecario en Colombia. Ensayos Sobre Política Económica*, 30(67), 280-306. Edición especial historia de la banca central. Bogotá: Banco de la República. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/node/29659>

Yepes, T., y Ramírez, M. (2017) Mi Casa Ya: Programa de Vivienda de Interés Social. *Convenio de Asociación 151 de 2016, Fedesarrollo y Minvivienda*. Recuperado de <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/3430>

Zorrilla, S. (1985). *Introducción a la Metodología de la Investigación* (2ª. ed.). México: Océano.

ANEXOS

COMPRA DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS) EN COLOMBIA: FACTORES QUE IMPIDEN A LAS FAMILIAS CON INGRESOS ENTRE 1 Y 4 SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES (SMLMV) SER PROPIETARIAS

Esta encuesta busca indagar a los grupos familiares que convergen en el proyecto ACQUA GRAN PARQUE RESIDENCIAL, ya sea como propietarios, arrendatarios o en proceso de compra, sobre los factores que influyeron en su decisión de compra o arriendo.

* Required

1. Nombre del encuestado: *

2. Apartamento: *

3. ¿En qué estado se encuentra su grupo familiar en el proyecto ACQUA GRAN PARQUE RESIDENCIAL? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Propietario de vivienda (Pasa a la sección 1) *Skip to question 4.*
- ☐ b. Arrendatario de vivienda (Pasa a la sección 2) *Skip to question 19.*
- ☐ c. En proceso de compra (Pasa a la sección 3) *Skip to question 29.*

Stop filling out this form.

SECCIÓN 1

Esta sección se aplica a los grupos familiares que ya son propietarios y se encuentran viviendo en el proyecto ACQUA GRAN PARQUE RESIDENCIAL

4. **¿De los siguientes factores cuál cree usted que pueda generar una barrera para la compra de vivienda de interés social? ***

Check all that apply.

- ☐ a. Pago de la cuota inicial.
- ☐ b. Acceso a créditos hipotecarios.
- ☐ c. Pago de la cuota mensual del crédito hipotecario.
- ☐ d. Desconocimiento sobre los subsidios aplicables a la compra de vivienda.
- ☐ Other: _____

5. **¿En la compra de su vivienda utilizó el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? ***

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

6. **¿La decisión de compra de vivienda fue influenciada por la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? ***

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

7. **¿Antes de iniciar el proceso de compra de su vivienda conocían de la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? ***

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

8. **¿Fue fácil encontrar información y/o asesoría sobre el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? ***

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

9. ¿La decisión de compra de vivienda fue influenciada por la existencia del subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

10. ¿Antes de iniciar el proceso de compra de su vivienda conocían de la existencia del subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

11. ¿Fue fácil encontrar información y/o asesoría sobre el subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

12. ¿En cuál de los siguientes rangos en porcentaje (%) del valor de su vivienda se encontró la inversión en la cuota inicial, no tener en cuenta el subsidio familiar? (cuota inicial/valor del inmueble) *100 *

Mark only one oval.

- ☐ a. 0% - 5%
- ☐ b. 5% -10%
- ☐ c. 10%-20%
- ☐ d. 20%-30%
- ☐ e. Más del 30%.

13. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago de la cuota mensual del crédito hipotecario con respecto a los ingresos mensuales? (pago/ingresos) *100 *

Mark only one oval.

- ☐ a. 0-10%
- ☐ b. 10%-20%
- ☐ c. 20%-30%
- ☐ d. 30%-40%
- ☐ e. Más del 40%

14. ¿En su grupo familiar los ingresos mensuales están en cuál de los siguientes rangos? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Menos de 1 SMLMV. (\$828.116)
- ☐ b. Entre 1 y 2 SMLVM. (\$828.116 y \$1.656.232)
- ☐ c. Entre 2 y 3 SMLVM. (\$1.656.232 y \$2.484.348)
- ☐ d. Entre 3 y 4 SMLMV. (\$2.484.348 y \$3.312.464)
- ☐ e. Más de 4 SMLMV. (\$3.312.464)

15. El sistema de amortización elegido para el pago de su crédito hipotecario fue en: *

Mark only one oval.

- ☐ a. Unidades de Valor Real UVR.
- ☐ b. Pesos.

16. ¿Contaron con asesoría para la elección del sistema de amortización de su crédito hipotecario? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

17. ¿Se sienten tranquilos con el sistema de amortización elegido? ¿por qué? **Check all that apply.*

- ☐ a. Si
- ☐ b. No
- ☐ Other: _____

18. ¿Algo adicional que nos quisiera compartir sobre el proceso de compra de vivienda relacionado con los subsidios y el crédito hipotecario? *

Stop filling out this form.

SECCIÓN 2

Esta sección se aplica a los grupos familiares que viven en arriendo en el proyecto ACQUA GRAN PARQUE RESIDENCIAL

19. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago del arrendamiento (descontando la administración) con respecto a los ingresos mensuales? (pago/ingresos) *100 **Mark only one oval.*

- ☐ a. 0-10%
- ☐ b. 10%-20%
- ☐ c. 20%-30%
- ☐ d. 30%-40%
- ☐ e. Más del 40%

20. ¿En su grupo familiar los ingresos mensuales están en cuál de los siguientes rangos? **Mark only one oval.*

- ☐ a. Menos de 1 SMLMV. (\$828.116)
- ☐ b. Entre 1 y 2 SMLVM. (\$828.116 y \$1.656.232)
- ☐ c. Entre 2 y 3 SMLVM. (\$1.656.232 y \$2.484.348)
- ☐ d. Entre 3 y 4 SMLMV. (\$2.484.348 y \$3.312.464)
- ☐ e. Más de 4 SMLMV. (\$3.312.464)

21. ¿De los siguientes factores cuál cree usted que pueda generar una barrera para la compra de vivienda de interés social? **Check all that apply.*

- ☐ a. Pago de la cuota inicial.
- ☐ b. Acceso a créditos hipotecarios.
- ☐ c. Pago de la cuota mensual del crédito hipotecario.
- ☐ d. Desconocimiento sobre los subsidios aplicables a la compra de vivienda.
- ☐ Other: _____

22. ¿Conoce usted los subsidios familiares que ofrece el gobierno para la compra de vivienda? **Mark only one oval.*

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

23. ¿Ha sido su grupo familiar beneficiario de algún subsidio para la compra de vivienda por parte del gobierno? **Mark only one oval.*

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

24. ¿De los siguientes subsidios familiares para la compra de vivienda cuales conoce? **Check all that apply.*

- ☐ a. Semilleros de propietarios.1
- ☐ b. Mi Casa Ya – Subsidio a la cuota inicial.
- ☐ c. Mi Casa Ya – Subsidio a la tasa de interés.
- ☐ d. Arriendo social.
- ☐ e. Ninguno de los anteriores.

25. ¿Han buscado asesoría sobre los diferentes subsidios familiares para la compra de vivienda? **Mark only one oval.*

- ☐ a. Si
- ☐ b. No
- ☐ c. No nos interesa

26. ¿Su grupo familiar tiene planes de comprar vivienda en el futuro? ¿por qué? **Check all that apply.*

- ☐ a. Si
- ☐ b. No
- ☐ Other: _____

27. ¿Su grupo familiar esta reportado en alguna central de riesgos que les impida adquirir un crédito hipotecario? **Mark only one oval.*

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

28. ¿Cuál es la principal razón por la cual su grupo familiar es arrendatario? *

Stop filling out this form.

SECCIÓN 3

Esta sección se aplica a los grupos familiares que ya tomaron la decisión de comprar en el proyecto ACQUA GRAN PARQUE RESIDENCIAL pero aún no viven en el proyecto.

29. ¿De los siguientes factores cuál cree usted que pueda generar una barrera para la compra de vivienda de interés social? *

Check all that apply.

- ☐ a. Pago de la cuota inicial.
- ☐ b. Acceso a créditos hipotecarios.
- ☐ c. Pago de la cuota mensual del crédito hipotecario.
- ☐ d. Desconocimiento sobre los subsidios aplicables a la compra de vivienda.
- ☐ Other: _____

30. ¿En la compra de su vivienda va a utilizar el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

31. ¿La decisión de compra de vivienda fue influenciada por la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

32. **¿Antes de iniciar el proceso de compra de su vivienda conocían de la existencia del subsidio familiar aplicable a la cuota inicial? ***

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
☐ b. No

33. **¿Fue fácil encontrar información y/o asesoría sobre el subsidio familiar aplicable a la cuota inicial?**

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
☐ b. No

34. **¿La decisión de compra de vivienda fue influenciada por la existencia del subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario?**

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
☐ b. No

35. **¿Antes de iniciar el proceso de compra de su vivienda conocían de la existencia del subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario?**

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
☐ b. No

36. **¿Fue fácil encontrar información y/o asesoría sobre el subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario?**

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
☐ b. No

37. ¿En cuál de los siguientes rangos en porcentaje (%) del valor de su vivienda se encuentra la inversión en la cuota inicial, no tener en cuenta el subsidio familiar? (cuota inicial/valor del inmueble)*100 *

Mark only one oval.

- ☐ a. 0% - 5%
- ☐ b. 5% -10%
- ☐ c. 10%-20%
- ☐ d. 20%-30%
- ☐ e. Más del 30%

38. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago actual del arrendamiento (sin tener en cuenta la administración) con respecto a los ingresos mensuales? (pago/ingresos) *100 *

Mark only one oval.

- ☐ a. 0-10%
- ☐ b. 10%-20%
- ☐ c. 20%-30%
- ☐ d. 30%-40%
- ☐ e. Más del 40%

39. ¿En su grupo familiar, en cuál de los siguientes rangos se ubica el pago futuro de la cuota mensual del crédito hipotecario con respecto a los ingresos mensuales? (pago/ingresos)*100 *

Mark only one oval.

- ☐ a. 0-10%
- ☐ b. 10%-20%
- ☐ c. 20%-30%
- ☐ d. 30%-40%
- ☐ e. Más del 40%
- ☐ f. No nos hemos preocupado por saber.

40. ¿En su grupo familiar los ingresos mensuales están en cuál de los siguientes rangos? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Menos de 1 SMLMV. (\$828.116)
- ☐ b. Entre 1 y 2 SMLVM. (\$828.116 y \$1.656.232)
- ☐ c. Entre 2 y 3 SMLVM. (\$1.656.232 y \$2.484.348)
- ☐ d. Entre 3 y 4 SMLMV. (\$2.484.348 y \$3.312.464)
- ☐ e. Más de 4 SMLMV. (\$3.312.464)

41. El sistema de amortización que va a utilizar para el pago del crédito hipotecario será en: *

Mark only one oval.

- ☐ a. Unidades de Valor Real UVR.
- ☐ b. Pesos.

42. ¿han Contado con asesoría para la elección del sistema de amortización de su crédito de hipotecario? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

43. ¿Se sienten tranquilos con el sistema de amortización que van a utilizar? ¿por qué? *

Check all that apply.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No
- ☐ Other: _____

44. ¿Saben que existe la posibilidad de obtener el subsidio a la cuota inicial de la caja de compensación familiar y a la vez el subsidio a la cuota inicial del programa mi Casa Ya? *

Mark only one oval.

- ☐ a. Si
- ☐ b. No

45. **¿Algo adicional que nos quisiera compartir sobre el proceso de compra de vivienda relacionado con los subsidios y el crédito hipotecario? ***

Powered by
 Google Forms



PROYECTO

UBICACIÓN

NOMENCLATURA

USO A DESARROLLAR

ESTRATO SOCIOECONÓMICO

ÁREA DEL LOTE

ACQUA – Gran Parque Residencial

Vereda Los Junco – Dosquebradas/Risaralda

Carrera 19 # 73B – 07

Vivienda (Multifamiliar)

3

28362.61 m²

ETAPAS A CONSTRUIR

6

ACQUA – Gran parque residencial es un proyecto en conjunto cerrado de 604 apartamentos TIPO VIS distribuidos en 28 torres y construidos por etapas. Se encuentra ubicado en el municipio de Dosquebradas en el sector de los Juncos a una cuadra del Colegio Manuel Elkin Patarroyo.

En la siguiente tabla se definen el número de torres y apartamentos por etapa.

	#TORRES	#APTOS
ETAPA 1	5	102
ETAPA 2	5	106
ETAPA 3	4	88
ETAPA 4	6	132
ETAPA 5	5	110
ETAPA 6	3	66
TOTAL	28	604